



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA ACADÉMICO DE DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN**

**Análisis del emprendimiento femenino en el Parque Industrial de Villa El Salvador,
Lima - 2019**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

Mtro. Orihuela Ríos Natividad Carmen (ORCID: 0000-0002-8596-4903)

ASESORA:

Dra. Irma Milagros Carhuanchu Mendoza (ORCID: 0000-0002-4060-5667)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Modelos y herramientas gerenciales

Lima – Perú

2020

Dedicatoria

Dedico esta tesis doctoral a mi madre Fernanda Ríos Merino (QEPD), quien, fue en vida, una mujer emprendedora, llena de virtudes y valores. En base a su temperamento nos formó, para ser útil a la sociedad y los cuales me han servido para lograr el grado de Doctor.

Por eso digo, lo que soy y lo que tengo, se lo debo a Dios y a mi madre.

Agradecimiento

En primer lugar, el agradecimiento a mi esposa Martha Baldeón Calderón y a mi hija Dra. Mayra Orihuela Baldeón por su apoyo constante en mis estudios del doctorado. Al Magister Saud Ríos Lujan y demás amigos por su soporte anímico y moral durante este tiempo de estudio.

Especial reconocimiento a mi asesora Doctora Irma Milagros Carhuacho Mendoza, por su comprensión y orientación científica en el desarrollo de la presente investigación.

Página del jurado



DICTAMEN DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS

EL / LA MAESTRO (A): ORIHUELA RÍOS, NATIVIDAD CARMEN

Para obtener el Grado Académico de Doctor en Administración, ha sustentado la tesis titulada:

ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN EL PARQUE INDUSTRIAL DE VILLA EL SALVADOR, LIMA - 2019

Fecha: 24 de enero de 2020

Hora: 2:00 p.m.

JURADOS:

PRESIDENTE: Dr. Arturo Eduardo Melgar Begazo

Firma:

SECRETARIO: Dr. Carlos Oswaldo Venturo Orbegoso

Firma:

VOCAL: Dra. Irma Milagros Carhuanchu Mendoza

Firma:

El Jurado evaluador emitió el dictamen de:

APROBAR POR UNANIMIDAD

Habiendo encontrado las siguientes observaciones en la defensa de la tesis:

.....
.....
.....
.....

Recomendaciones sobre el documento de la tesis:

Ajustes APA
.....
.....
.....

Declaratoria de Autenticidad

Yo, Natividad Carmen Orihuela Ríos, estudiante de la Escuela de Posgrado, del programa Doctorado en Administración, de la Universidad César Vallejo, Sede Lima Norte; presento mi trabajo académico titulado: “Análisis del emprendimiento femenino en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019”, en 71 folios para la obtención del grado académico de Doctor en Administración, es de mi autoría.

Por tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes, de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.
- Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentado completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.
- De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinen el procedimiento disciplinario.

Lima, 18 de enero de 2020


Natividad Carmen Orihuela Ríos

DNI 07902319

Índice

	Pág.
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Índice	vi
Índice de tablas	viii
Resumen	x
Abstract	xi
Resumo	xii
I. Introducción	1
II. Método	11
2.1 Enfoque y método de investigación	11
2.2 Categorización	12
2.3 Escenario de estudio	13
2.4 Participantes	13
2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	13
2.5 Procedimiento	13
2.6 Método de análisis de datos	13
2.7 Aspectos éticos	14
III. Resultados	15
3.1 Descripción de la categoría de estudio	15
3.2 Análisis del emprendimiento femenino	16
3.3 Descripción de las características de las mujeres emprendedoras	17
3.4 Identificación del tipo de emprendimiento que predomina en las mujeres	21
3.5 Análisis de los involucrados en la actividad económica emprendida por las mujeres	23
3.6 Análisis de las limitantes para emprender	25
IV. Discusión	27
V. Conclusiones	30
VI. Recomendaciones	31
VII. Propuesta	32
Referencias	34
Anexos	40
Anexo 1: Matriz de categorización	40

Anexo 2: Guía de entrevista	41
Anexo 3: Entrevistas	42
Anexo 4: Artículo	59
Anexo 5: Evidencia del artículo	65
Anexo 6: Evidencia del procesamiento	66
Anexo 7: Acta de aprobación de originalidad de tesis	68
Anexo 8: Pantallazo de turnitin	69
Anexo 9: Formulario de autorización	70
Anexo 10: Autorización de la versión final del trabajo de investigación	71

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Categorización del emprendimiento femenino	12

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Red de la categoría emprendimiento femenino	15
Figura 2. Nube de palabras del emprendimiento femenino	16
Figura 3. Red de la subcategoría características de las mujeres emprendedoras	20
Figura 4. Red de la subcategoría tipos de emprendimiento de las mujeres	22
Figura 5. Red de la subcategoría involucrados en el emprendimiento de las mujeres	24
Figura 6. Red de la subcategoría limitantes para el emprendimiento de las mujeres	26
Figura 7. Consolidado de la propuesta de estudio	33

Resumen

La presente investigación ha tenido como objetivo analizar el emprendimiento femenino en el Parque Industrial de Villa El Salvador de la ciudad de Lima, en el año 2019. Para lo cual se aplicó el paradigma interpretativo, enfoque cualitativo, método analítico, inductivo y estudio de caso. Participaron en el estudio 10 mujeres emprendedoras que durante la recopilación de datos tenían un negocio en marcha. Asimismo, para este estudio la categoría se descompuso en las subcategorías: (a) características, (b) tipos de emprendimiento, (c) involucrados y (d) limitantes para emprender. Las versiones, apreciaciones y experiencias se triangularon con el apoyo del software Atlas.ti 8, con el apoyo de la codificación axial. Los resultados obtenidos más relevantes fueron que las mujeres se caracterizan por ser perseverantes, positivas, se autovaloran y son comprometidas con lo que hacen. Por otra parte, son observadoras de las necesidades del mercado, es por ello que sus emprendimientos, en su mayoría, fueron por oportunidad.

Los involucrados en la actividad económica son básicamente el esposo y los hijos, si bien inicialmente el primero se oponía, hoy es el principal soporte, muchos dejaron sus trabajos para involucrarse en la actividad económica. Sin embargo, aún se observa que socialmente existe el paradigma y mayor confianza en el género masculino por parte del Estado y los bancos. Por lo tanto, son considerados como las principales limitantes para el inicio y crecimiento del negocio por lo burocrático de sus procesos y falta de apoyo para el crecimiento. No obstante, Mi Banco fue aquel que les otorgó el financiamiento, a pesar de la elevada tasa de interés y los tiempos prolongados para el pago de las cuotas. Finalmente, se encontró que a consecuencia del emprendimiento incrementaron su patrimonio personal, generaron empleo para terceros, y han logrado obtener estudios técnicos.

Palabras clave: Emprendimiento femenino, perseverancia, burocracia, oportunidad, patrimonio

Abstract

This research has aimed to analyze female entrepreneurship in the Industrial Park of Villa El Salvador in the city of Lima, in the year 2019. For which the interpretative paradigm, qualitative approach, analytical method, inductive and case study was applied. Ten women entrepreneurs participated in the study who had a business going on during data collection. Also, for this study the categorie was broken down into the subcategories: (a) characteristics, (b) types of entrepreneurship, (c) involved and (d) limitations to undertake. The versions, assessments and experiences were triangulated with the support of the Atlas.ti 8 software, with the support of axial coding. The most relevant results obtained were that women are characterized by being persevering, positive, self-valued and committed to what they do. On the other hand, they are observers of the needs of the market that is why their ventures, for the most part, were for opportunity.

Those involved in economic activity are the husband and children, although initially the first was opposed, today it is the main support, many left their jobs to get involved in economic activity. However, it is still regrettable that there is a social paradigm and greater confidence in the male gender by the State and banks. Therefore, they are considered as the main constraints for the start and growth of the business because of the bureaucratic processes and lack of support for growth. However, My Bank was the one that granted them the financing, despite the high interest rate and the long times for the payment of the installments. Finally, it was found that as a result of entrepreneurship they increased their personal assets, generated employment for third parties, and have managed to obtain technical studies.

Keywords: Female entrepreneurship, perseverance, bureaucracy, opportunity, heritage

Resumo

Esta pesquisa teve como objetivo analisar o empreendedorismo feminino no Parque Industrial de Villa El Salvador, na cidade de Lima, no ano de 2019. Para o qual foi aplicado o paradigma interpretativo, abordagem qualitativa, método analítico, indutivo e estudo de caso. Dez mulheres empresárias participaram do estudo que tiveram um negócio em andamento durante a coleta de dados. Além disso, para este estudo, a categoria foi dividida nas subcategorias: (a) características, (b) tipos de empreendedorismo, (c) envolvidos e (d) limitações a serem empreendidas. As versões, avaliações e experiências foram trianguladas com o suporte do software Atlas.ti 8, com o apoio da codificação axial. Os resultados mais relevantes obtidos foram que as mulheres se caracterizam por serem perseverantes, positivas, valorizadas e comprometidas com o que fazem. Por outro lado, são observadores das necessidades do mercado, e é por isso que seus empreendimentos, na maioria das vezes, eram de oportunidade. Os envolvidos na atividade econômica são basicamente o marido e os filhos, embora inicialmente o primeiro fosse contrário, hoje é o principal apoio, muitos deixaram o emprego para se envolver na atividade econômica. No entanto, é lamentável que exista um paradigma social e uma maior confiança no gênero masculino por parte do Estado e dos bancos. Portanto, são consideradas as principais restrições para o início e o crescimento dos negócios, devido aos processos burocráticos e à falta de apoio ao crescimento. No entanto, foi o Meu Banco quem lhes concedeu o financiamento, apesar da alta taxa de juros e dos longos prazos de pagamento das parcelas. Por fim, verificou-se que, como resultado do empreendedorismo, aumentaram seus bens pessoais, geraram empregos para terceiros e conseguiram obter estudos técnicos.

Palavras-chave: Empreendedorismo feminino, perseverança, burocracia, oportunidade, patrimônio

I. Introducción

A nivel mundial, el acceso a créditos para las mujeres emprendedoras es complicado. La realidad chilena evidenció que solo el 57.2% de las mujeres deciden emprender ante una oportunidad, mientras que el 34% lo hizo por necesidad, siendo el principal motivo la generación de ingresos, el afrontamiento de la responsabilidad familiar, la administración de su tiempo, y continuar la actividad que realiza la familia desde antaño, de esta manera se identificó que Arica, Parinacota y Tarapacá concentran el mayor número de emprendimientos, la edad promedio es de 49 años (Pontificia Universidad Católica de Chile, 2018). Asimismo, en España, el 46.9% corresponde a mujeres emprendedoras, solo el 39.2% de las mujeres tienen oportunidades para emprender en el próximo semestre, el 34.2% tiene miedo a fracasar (Instituto de Empresa, 2019).

En Nicaragua, las mujeres ocupan un lugar especial por el aporte económico que realizan a la economía, el 32.7% es formal, el autoempleo bordea el 43.3%, número bastante considerable para la sociedad, que genera empleo y aporta tributariamente al Estado. Sin embargo, también aumentó considerablemente los negocios informales, pero a la vez un mayor número de mujeres se desempeña en cargos gerenciales (Pisani, 2018)

En el Global Entrepreneurship Monitor (2017) se expuso que en 74 países se calculó aproximadamente 163 millones de mujeres que iniciaban una actividad económica o emprendieron. Sin embargo, lo preocupante es que tienen que enfrentar y superar un sin número de obstáculos, siendo el más resaltante los paradigmas sociales, porque prefieren al género masculino más que el femenino en lo referente a financiamientos y apoyos. Sin embargo, existen economías donde la paridad es igual, tal como se evidenció en Asia (Vietnam, Filipinas e Indonesia) y América Latina (México y Brasil), destacando Vietnam porque supera al emprendimiento masculino.

Asimismo, Guerrero, Gómez y Armenteros (2014) evidenciaron que el promedio de las edades en Saltillo fue de 40 y Torreón 47 años, predomina en las emprendedoras la formación universitaria en Torreón. El emprendimiento básicamente es por necesidad y oportunidad, las actividades comerciales que prevalecen son el comercio y los servicios. El emprendimiento les permitió alcanzar un status social, asimismo los motivos de dicha motivación fue mejorar el nivel económico y lograr la satisfacción personal, a la par de la conciliación de la vida familiar con la laboral.

En el Perú, el emprendimiento femenino y masculino en edad temprana es parecida, las féminas inician actividades económicas básicamente en lo referente a servicios, el nivel educativo predominante es secundaria incompleta, las expectativas de creación de empleos se enfatiza entre 5 y 19 empleados (Global Entrepreneurship Monitor, 2017). Igualmente, la tasa de emprendimiento femenino ha ido en crecimiento, esto básicamente porque busca su independencia económica.

Lima, en los últimos 30 años ha recibido bastante población migrante del interior del país, quienes producto del terrorismo y la crisis económica consideraron como una buena alternativa emigrar a la capital, sin embargo, los puestos de trabajo siempre fueron escasos, peor aún en el caso de las mujeres, que no eran consideradas para desempeñarse en el campo empresarial, obligándolas indirectamente a generar su propia fuente de trabajo, por ello muchas de ellas decidieron emprender su propio negocio o empresa, básicamente para aportar a la economía del hogar, solventar los gastos, tener independencia y ocupar un lugar en la sociedad.

En tal sentido, amerita conocer las características de las mujeres emprendedoras en poblaciones vulnerables, además de identificar quiénes están involucrados en las actividades económicas y los beneficios que les ha permitido lograr.

A pesar del tiempo, la mujer ha destacado por asumir el riesgo de emprender una actividad económica inversamente de los obstáculos que se les presenta. En Bangladesh, las mujeres afirman que la creación de su propia empresa les ha permitido tener independencia económica, al mismo tiempo, han creado redes para la comercialización, las mismas que han funcionado muy bien, aunque hace falta extender hacia otras personas (Amin, 2018). Sin embargo, debemos precisar una vez más que, el bienestar personal es el principal factor motivacional para el emprendimiento, como también lo es en Tanzania (Kabote, 2018).

En Marruecos, se evidenció que el emprendimiento contribuye al crecimiento de la economía, la mayoría de las emprendedoras tienen educación superior y son especialistas en la actividad económica que desempeñan, la familia tiene incidencia directa en el negocio o empresa, muchas compraron un negocio en marcha, y otros recibieron como herencia, una vez se reitera que el problema concierne al financiamiento, local, equipos, trámites burocráticos, divorcio entre la familia y el negocio o empresa y acceso a los mercados demandantes (Bouzekraoui & Ferhane, 2017).

En la India, las mujeres aportan significativamente a la economía (crecimiento y desarrollo económico) con las actividades de emprendimiento que realizan, sin embargo el

Estado y las autoridades no implementan estrategias para que se logre el ansiado desarrollo empresarial (Kumar, 2015), cabe precisar que el emprendimiento femenino aporta al crecimiento económico y la generación de puestos de trabajo, aunque se enfrentan a diferentes obstáculos como es: la falta de apoyo económico y financiero, la carencia de experiencia en el negocio, tiempo para compartir con las actividades empresariales, la discriminación de género y los lazos familiares (Ascher, 2012).

En Minas Gerais, Brasil, el estudio realizado por Belo, De Oliveira, & Magri (2016) realizado con 4 entrevistadas, todas con estudios de nivel superior, la edad mínima fue de 31 años, su estado civil entre soltera, casada y divorciada, dedicadas a negocios de cosméticos, inmobiliaria, ingeniería y estética. Las características de ellas es que son dedicadas a lo que realizan, tienen conocimientos que solventan su actuar en el campo de los negocios, tienen disponibilidad para trabajar, y que la autodeterminación, así como su renuncia al trabajo previo son los que motivaron su emprendimiento. En tal sentido consideran que es muy importante integrarse con el cliente, para conocer sus gustos, conquistar su espacio y sobre todo volverse indispensable.

Amador & Briones (2017) demostraron que el emprendimiento de las mujeres aporta en la disminución de la tasa de desempleo, sin embargo, aumenta la innovación y creatividad, lo cual en conjunto mejora la competitividad del sistema y todo ello en beneficio del crecimiento económico. Es preciso señalar que cuando una mujer es hábil, tiene conocimientos y experiencia previa en los negocios, le permite tener la fortaleza y seguridad para el emprendimiento.

En un estudio realizado en China reveló que las mujeres que corresponde al emprendimiento pasivo son motivadas por la necesidad de satisfacer las necesidades de su familia día a día. Mientras que la iniciativa por emprender depende de dos elementos como es el capital financiero y humano, porque a pesar de tener el factor económico, este no va a producir si no dispone de la mano de obra. En consecuencia, para el desarrollo de las empresas y que aporten a la economía China se requiere de motivación y celos por lo que hacen (Zhang & Zhang, 2019).

Mustapha & Subramaniam (2015) en el estudio que realizaron en Malasia demostraron que el espíritu empresarial tiene un papel importante en el crecimiento y el desarrollo de las economías de los países. Las mujeres emprendedoras aportan a la economía, más aún cuando son épocas de recesión. Las diez entrevistadas indicaron que recibir el apoyo de algún integrante de la familia es importante, más aún le otorga sostenibilidad en el tiempo.

Asimismo, la motivación de la emprendedora así como la creatividad permite cautivar a los clientes, y por lo tanto le otorga ventaja competitiva al competir en un mercado cada vez más exigente.

En un estudio realizado en Turquía por Ince (2018), precisamente en Estambul e Izmir, las mujeres indicaron que para iniciar su empresa tenían poca experiencia, el financiamiento es menos accesible que un varón, pero en su situación deben de compartir las actividades de la empresa con las familiares. Sin embargo debemos hacer hincapié en el hecho que generan ingresos para sus dependientes y aportan al crecimiento económico. A pesar que emprenden por necesidad, por ello recurren a sus ahorros y préstamos de conocidos.

Las teorías que sustentaron el estudio corresponden a diferentes enfoques, desde la perspectiva de la psicología, se ubica a la teoría de rasgos de la personalidad de McClelland porque las mujeres tienen objetivos claros o motivación para lograr su independencia económica, solventar las necesidades de su familia y sobre todo ocupar un lugar en la sociedad (Huilocapi, Castro, & Jácome, 2017; Osemeke & Adegboyega, 2017). Así también se sostiene que la personalidad de los sujetos emprendedores y no emprendedores es diferente, por ello que la autoeficacia y el locus de control interno tienen incidencia directa respecto a la predisposición por emprender (Sánchez, Ward, Hernández, & Florez, 2017; Rybníček, Bergner, & Gutschelhofer, 2019; Cowley-Cunningham, 2017). La teoría cognitiva admite que las personas producto de su preparación académica adquieren la capacidad para evaluar situaciones y tomar decisiones pertinentes, por ende, la creación de las empresas y el crecimiento de estas dependerá de lo antes señalado (Sánchez, Ward, Hernández, & Florez, 2017). Teoría de la acción razonada asume que las personas se preparan, evalúan alternativas y actúan o ejecutan las decisiones (Sánchez, Ward, Hernández, & Florez, 2017; Morales, 2019).

Por otra parte, se ubica a la teoría del cambio institucional de North, al exponer que es importante prestar atención a la nueva estructura institucional de la sociedad, para entender los factores que inciden en el crecimiento económico de los países (Villagómez, 1994; Urbano, Hernández-Mogollon, & Díaz-Casero, 2007).

En el campo de la economía se ubica la teoría del capital humano, donde se resalta la labor que realiza la persona, a razón de la capacitación y educación recibida, donde se descubre y desarrolla las capacidades como las habilidades indispensables para el emprendimiento de una actividad económica, las mismas que luego en la práctica aportan al

crecimiento y desarrollo económico, tal como se evidencia en las economías de los diferentes países (Villalobos & Pedroza, 2009; Schultz, 1968; Tovar, 2017). En las Ciencias administrativas se ubica la teoría de innovación y emprendimiento, donde se entiende que la innovación es una actitud social, por ende, los emprendimientos apoyan o aportan a la sociedad (Sánchez, 2006).

Al revisar la evolución de la mujer en el mercado laboral y del emprendimiento, podemos recordar que cuando las sociedades cambian, las mujeres asumen diferentes roles en el ámbito familiar y doméstico. Sin embargo, por mucho tiempo la mujer fue tratada de forma desigual en comparación al hombre, cuyo sustento se fundamentaba en la diferencia biológica, argumentando que los varones eran superiores y la mujer incapaz para laborar. Con la revolución industrial las empresas requerían de personal por el aumento de la producción, razón por la cual la mano de obra femenina empezó a requerirse, e incorporarse a las actividades, pero al momento de reconocer económicamente su trabajo, preexistía abismal desigualdad con los varones. Luego de la primera y la segunda guerra mundial, la presencia femenina en las empresas se acrecentó en los puestos de trabajo que antes eran ocupados por los varones, esto se debió a que los puestos quedaron vacantes, en vista que los varones fallecieron en pleno conflicto. Es así como inicia la corriente feminista, y las mujeres luchaban para que sus derechos se reconozcan, respeten y sea considerada al igual que el varón. Con los años ha logrado mayor presencia en la estructura organizativa de las empresas, y sobre todo han emprendido actividades económicas, a pesar del costo social

El término emprendimiento proviene de entrepreneur que hace mención a la “capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo” (Nuño, 1999, p. 23). Casson (2001) enfatizó en la participación efectiva de las mujeres en las actividades comerciales de innovación comercial. Por ello, son consideradas personas calificadas que crean y gestionan una empresa con el propósito de obtener beneficios, desarrollo y crecimiento, caracterizado por un comportamiento innovador e inclusivo, además de emplear prácticas de gestión estratégica planificadas en su organización empresarial.

El emprendedorismo alberga a las personas que, ante una oportunidad económica (McKenzie, Ugbeh, & Smothers, 2007) la aprovechan por la potencialidad racional e intuitiva. Por tal razón las emprendedoras practican el autoaprendizaje permanente con actitud para nuevas experiencias y paradigmas empresariales (Baggio A. & Baggio D., 2014; Vélez-Romero & Ortiz, 2016). Toda empresa que es creada requiere de la aplicación de un

conjunto de planes y estrategias para lograr resultados económicos positivos (Da Silva, Esper, Benciveni, & Chagas, 2015; Rosa, Souza, & Loch, 2011; Dornela, 2001) con entusiasmo y determinación. También es entendido como el arte para hacer las cosas en base a dos pilares que es la motivación y la creatividad. La sinergia e innovación juegan un papel importante en la ejecución de un plan, es un reto constante el asumir los riesgos, por ello es necesaria la proactividad de las mujeres, para resolver los problemas (Baggio A. & Baggio D., 2014).

Desde la perspectiva de Machado & Alves (2016) las mujeres son emprendedoras serias, la razón fundamental del emprendimiento es por la generación de recursos económicos para ella y su entorno, además que genera puesto de trabajo para ella y su entorno, lo cual genera la autonomía femenina, que antes era desmerecida. No obstante, este tipo de emprendimiento se sustenta en razones económicas, sociales y psicológicas, a la vez son consideradas como los principales factores motivacionales.

El emprendimiento supera a la gestión, porque la persona tiene la capacidad para: adaptarse e innovar los productos o servicios ante el dominio de los factores económico, políticos y sociales (Vásquez, 2016; Chiavenato, 2014; Moreno, Dueñas-Holguín, & Sánchez-Rodríguez, 2017; Guananga, 2018), sin embargo hoy se afirma que las características de los emprendedores no depende de su personalidad, sino por su comportamiento (Castillo, 1999), uno de los factores que mayor incidencia tiene en el emprendimiento femenino se refiere al acceso para el financiamiento y la aversión al riesgo (Pontificia Universidad Católica de Chile, 2018).

Los emprendedores según los diferentes teóricos se caracterizan por: (a) tener iniciativa y son involucrados, optimistas y apasionados (Dornela, 2001); (b) perseverantes o dedicados (Dornela, 2001); (c) compromiso; (d) calidad y eficiencia; (e) asumir riesgos, resueltos, dinámicos (Dornela, 2001); (f) establecimiento de objetivos y metas; (g) búsqueda de información; (h) independencia, autonomía y autocontrol (Dornela, 2001); crean valor (Dornela, 2001).

Fernandes, Campos, & Silva (2013) expresaron que los factores de mayor contribución de las féminas en el mercado empresarial corresponden a la nueva estructura económica y social, las mujeres cada vez se encuentran más preparadas académicamente, la necesidad personal y familiar, y la identificación de la oportunidad para crecer y tener un lugar en la sociedad. Sin embargo, Machado (2012) asevera que las dificultades que tiene la

mujer para desarrollarse profesionalmente y lograr la autorrealización son los principales motivos para emprender y ser exitosas.

Jia, Parvin, y Rahman (2012) encontraron que los factores con mayor relación con el emprendimiento de mujeres son: la libertad para trabajar, el deseo de mayores ingresos, alcanzar un mayor estatus social, mayores niveles educativos, tamaño de la familia, relaciones familiares, muerte del esposo o cabeza de familia, la motivación de familiares y/o amigos, acceso al crédito, acceso a entrenamiento en emprendimiento, ayuda gubernamental, pertenencia a asociaciones de emprendedores, acceso a información del negocio e infraestructura favorable al emprendimiento (Kargwell, 2012); en consecuencia es importante la inclusión de la mujer en la generación de los recursos económicos, lo que implica los contratos laborales y su situación en la estructura orgánica (Peris M., Peris F., & Ribeiro, 2010).

Las mujeres a través del tiempo se han caracterizado por su sensibilidad, empatía, compromiso y la voluntad de ayudar, elementos que en definitiva ayudan a la relación con el cliente, los colaboradores y proveedores; por otra parte, una característica fundamental y que la hace diferente al género masculino es que realiza varias actividades al mismo tiempo, hecho que favorece en no desatender sus obligaciones como jefa de casa y empresaria (Fernandes, Campos, & Silva, 2013).

Debemos de precisar que el emprendedor se caracteriza por estar dispuesto al cambio y efectivamente mudar su forma actual de trabajo, esto porque las oportunidades que observa las aprovecha, además es aquel que ve al mundo con nuevos ojos, son entusiastas y están de buen humor, por ello ante cualquier situación problemática, es una oportunidad para solucionar (Baggio A. & Baggio D., 2014).

El emprendimiento resulta ser importante para el desarrollo económico de una sociedad, razón por la cual los emprendedores hacen, se equivocan y aprenden, de tal forma que mejoran cada día sus procesos y visualizan mejor lo que quieren hacer. Los ratios referencia y que dirigen el actuar corresponde a la eficiencia y eficacia (Baggio A. & Baggio D., 2014).

Los autores no logran concordar para definir los tipos de emprendedores. Leite y Oliveira (2007) definieron que son: (a) por oportunidad, descubren una actividad que genera recursos económicos; (b) por necesidad, crean un negocio porque no tiene otra alternativa. En el Perú, el emprendimiento femenino se acrecentó básicamente por el crecimiento económico del país, por tal motivo era necesario integrarse o ampliar la cobertura de otras

actividades lucrativas (Urbano y Aparicio, 2016; Aparicio et. al., 2016), y las mujeres ingresaron con decisión y fortaleza en el rubro de servicios en su mayoría.

Dornelas (2007) identificó 8 tipos de emprendedores: (a) Emprendedor nato, son aquellos que desde muy jóvenes inician su emprendimiento, tienen la habilidad para negociar y vender, por ello construyen historias de éxito. Sus características destacables son: visionarios, comprometidos, optimistas por lograr sus sueños y anhelos; (b) Emprendedor que aprende: es una persona que ante una oportunidad no la desaprovecha, por ende, aprende a desenvolverse ante nuevas situaciones; (c) Emprendedor serial, es la persona que esta apasionada por la creación de una empresa, y quiere que crezca hasta convertirse en una gran corporación. Por lo tanto, es una persona que ha desarrollado y sigue desarrollando las habilidades blandas, razón por que le apasiona conversar con otras personas, participa en eventos vinculados al negocio, y todo ello para que su red de trabajo crezca en el tiempo; (d) Emprendedor corporativo, alberga a los ejecutivos competentes, quienes tienen conocimiento y manejo administrativo en las organizaciones. Además, que tienen la habilidad para comunicarse y vender sus ideas a otros ejecutivos como posibles inversionistas; (e) Emprendedor social, su razón de ser es que quieren crear un mundo mejor para las personas, por ende, sus actividades están vinculadas al apoyo social; (f) Emprendedor por necesidad, crea su empresa porque no tiene otra alternativa para la generación de recursos económicos. Esta situación es común en aquellas personas que han sido cesadas en su centro de labores. Ahora, este tipo de emprendimiento lamentablemente conlleva a la creación de negocios informales, simples, rápidos, pero que resultan escasamente rentables; (g) Emprendedor heredero, recibe un emprendimiento previo, pero tiene el reto de hacerla crecer y generar mayores beneficios económicos, por ello recurren al apoyo de ejecutivos o expertos en el rubro de la empresa. El aprendizaje es básicamente por la experiencia familiar; (h) emprendedor normal, es conservador, por ello que el nivel de riesgo busca reducirlo y tampoco se arriesga por otros inversionistas. Tiene la visión clara de lo que quiere, por ello que lo planeado lo ejecuta sistemáticamente.

Terán & Guerrero (2018) plantearon que los factores que determinan la motivación emprendedora independientemente del género es: (a) la persona estuvo o está laborando con quien ha emprendido, por ende disfruta de los beneficios y observa cómo crece económicamente el negocio; (b) quienes consideran que emprender es una buena alternativa para hacer carrera, porque no tienen otra alternativa, o porque ven como otros en el tiempo

han crecido y mejorado sustancialmente; (c) intervención del Estado a través de los programas para premiar y apoyar a los emprendedores.

Machado & Alves (2016) plantean que los principales motivos para emprender son: a) dejar de tener un jefe o patrón, se refiere al hecho que las personas no quieren tener un jefe o patrón, porque consideran que lo que realizan es poco compensado y que sería mejor desplegar todo ese esfuerzo en beneficio propio; b) la falta de empleo, por ello recurren a crear su propia fuente de trabajo, y en muchas ocasiones se han creado trabajos informales, los mismos que no aportan al fisco; c) por vocación, tienen alguna vocación para trabajar en una determinada actividad, desde luego que la influencia familiar es muy importante; d) hacer algo por sí mismo, lo que se refiere al espíritu emprendedor.

La investigación tuvo como problema general ¿Cómo se desarrolló el emprendimiento femenino en el parque industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019?; los problemas específicos son: (a) ¿Cuáles son las características de las mujeres emprendedoras en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima – 2019?; (b) ¿Qué tipo de emprendimiento predomina en las mujeres emprendedoras en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019?; (c) ¿Quiénes son los involucrados en la actividad económica emprendida por las mujeres en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019?; (d) ¿Cuáles fueron las limitantes para el emprendimiento de las mujeres en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019?

El objetivo general es: Analizar el emprendimiento femenino en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019. Los objetivos específicos son: (a) Describir las características de las mujeres emprendedoras en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019; (b) Identificar el tipo de emprendimiento que predomina en las mujeres emprendedoras del Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019; (c) Describir a los involucrados en la actividad económica emprendida por las mujeres del Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima – 2019; (d) Identificar las limitantes para el emprendimiento de las mujeres en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019.

El estudio se justificó teóricamente porque está sustentada en la teoría de rasgos, del cambio institucional, la teoría del capital humano y la teoría de la innovación y emprendimiento, porque las mujeres para emprender deben de haber identificado una oportunidad, caso contrario ante una situación de desempleo y necesidad económica, la obligará a iniciar alguna actividad económica, con el apoyo de la familia, por lo tanto, las emprendedoras deben de haber trazado sus objetivos claramente. Por otra parte, es muy

importante el control de sus emociones ante situaciones adversas, para ello su personalidad jugará un papel importante. Así también es importante la capacitación y conocimiento de la actividad económica, está demostrado que cada vez se requiere de mujeres mejores capacitadas, para que enfrenten a los desafíos empresariales.

Asimismo, tiene justificación metodológica, porque con la aplicación a cabalidad del paradigma interpretativo porque cada afirmación vertida por las entrevistadas será interpretada por el investigador, la misma que será ratificada o complementada con la teoría existente. El enfoque fue cualitativo, porque se obtuvo a través de las opiniones y experiencias de las mujeres entrevistadas, luego cada afirmación con el apoyo del método analítico e inductivo se interpretará y triangulará la información, con el fin de abordar en resultados concretos sobre dicha realidad de estudio.

Finalmente, tiene justificación práctica, porque los resultados del estudio serán de utilidad para los organismos estatales, porque podrían construir el perfil de la mujer emprendedora, diseñar planes de intervención y apostar por el crecimiento y desarrollo económico de las empresas. Asimismo, se podrían diseñar políticas públicas y alianzas para que las mujeres tengan mayor acceso al financiamiento de las entidades bancarias y financieras.

II. Método

2.1 Enfoque y método de investigación

El paradigma que sostuvo el estudio es interpretativo, pero debemos entender que un paradigma se caracteriza por: (a) ontología, por la naturaleza de la realidad de estudio; (b) epistemología, el conocimiento es válido y las afirmaciones son justificadas; (c) axiología, la aplicación de los valores en todo el proceso de la investigación; y (d) método, se realiza la investigación siguiendo procesos sistemáticos (Dapieve & Von Hofendorff, 2019). Por ende, el paradigma de estudio permitió comprender e interpretar cada una de las afirmaciones vertidas por las entrevistadas, las mismas que fueron trianguladas en un primer momento con la teoría y los conceptos.

El enfoque fue cualitativo, se identifica porque se aborda el problema en una realidad múltiple y sobretodo subjetiva (ontología), en vista que las percepciones, opiniones y experiencias de las entrevistadas brindarán información útil del problema. Por otra parte, la realidad de estudio es construida por la sinergia del entrevistado y el entrevistador que es el investigador (epistemología). La investigación cualitativa a pesar que se incide en la neutralidad, es escasa, porque ambas partes influyen sobre lo que se está investigando (axiología) (Dapieve & Von Hofendorff, 2019; Granados, 2016).

La investigación cualitativa se caracteriza porque a través del contacto con el entrevistado se logra obtener información sobre un determinado problema, estas investigaciones están centradas más en el proceso que el producto. Razón por la cual en los últimos años ha adquirido mayor importancia y aporte a la ciencia. Más aún, estos estudios son complejos en su recopilación y análisis de los fenómenos, razón por la cual es de valorar porque no permite la manipulación de las variables (Schneider, Xavier, & Corazza, 2017; (Bedregal, Besoain, Reinoso, & Zubarew, 2017).

El método aplicado fue el inductivo, porque a partir de los casos específicos se inducirá a la población, que para el caso son todas las mujeres emprendedoras (Dapieve & Von Hofendorff, 2019; Woiceshyn & Daellenbach, 2018). También se aplicó el método analítico, porque a través de la descomposición de las entrevistas en frases según la codificación axial, se procedió a analizar cada una de ellas, asimismo identificar las semejantes y diferentes, para abordar en resultados que fueron expresados ampliamente en el capítulo 3 (Rodríguez & Pérez, 2017; Kosterec, 2016).

2.2 Categorización

La categoría de estudio fue el emprendimiento femenino, entendido como el arte de hacer las cosas en base a la motivación y la creatividad (Baggio A. & Baggio D., 2014). Los tipos de emprendimiento común entre los autores es por oportunidad y necesidad. El apoyo de la familia es importante para el desarrollo y crecimiento del emprendimiento.

Tabla 1

Categorización del emprendimiento femenino

Sub categoría	Indicadores
A1. Características	A1.1 Origen
	A1.2 Emprendimiento
	A1.3 Emprendimientos previos
	A1.4 Tiempo del emprendimiento
	A1.5 Perseverantes
	A1.6 Compromiso
	A1.7 Riesgo
	A1.8 Independencia
	A1.9 Consecuencias
	A1.10 Autoestima
	E1 Empatía
	E2 Disciplina
A2. Tipos de emprendimiento	A2.1 Oportunidad
	A2.2 Necesidad
A3. Involucrados	A3.1 Amistades
	A3.2 Padres
	A3.3 Esposo
	A3.4 Hijos
	A3.5 Hermanos
A4 Limitantes para emprender	A4.1 Capital social
	A4.2 Financiamiento
	A4.3 Apoyo del gobierno
	A4.4 Competencia
E.1 Paradigmas sociales	

2.3 Escenario de estudio

El estudio se realizó en el distrito de Villa El Salvador, está ubicado al sur de la capital del Perú, se caracteriza porque existe un parque industrial, donde las emprendedoras desempeñan una actividad económica.

2.4 Participantes

Para el estudio participaron diez mujeres emprendedoras, en su mayoría son de provincia, llegaron a la capital por una mejor oportunidad laboral, sin embargo, la carencia de empleo las obligó a ellas mismas a generar un puesto de trabajo, en el tiempo se sienten satisfechas por aquello que lograron, sobre todo bienestar y tranquilidad económica para ellas y su familia.

2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

La técnica que se aplicó para la recopilación de datos corresponde a la entrevista con la respectiva guía de entrevista. Esta técnica consistió en la aplicación de un conjunto de preguntas, las mismas que previamente estaban alineadas a las subcategorías de estudio (Hernández, Fernández, & Baptista; 2010; Hernández, Fernández, & Baptista; 2014; López, 2013).

Para la aplicación respectiva se tuvo que coordinar previamente con cada emprendedora, cada una según su disponibilidad de tiempo programamos la fecha y hora, el espacio permitió compartir y escuchar sus experiencias, desde luego hizo que recuerden como fue su inicio en este camino del emprendimiento.

2.5 Procedimiento

Para la recopilación de datos se ha seguido los siguientes pasos: (a) Revisión teórica y conceptual de la categoría; (b) construcción de la categoría de estudio; (c) construcción de la guía de entrevista; (d) invitación a 30 emprendedoras para que participen en el estudio; (e) aceptación de 10 emprendedoras para participar en el estudio; (f) fijación de fecha y hora para la entrevista; (g) entrevista a las emprendedoras, fue en el mes de agosto y septiembre; (h) construcción de los códigos; (i) triangulación y saturación; (j) redacción del informe final y propuesta.

2.6 Método de análisis de datos

Los datos obtenidos se triangularon, es decir que las coincidencias y diferencias se identificaron en cada entrevista según los códigos previamente establecidos, esto con el

objetivo de fortalecer la calidad del estudio, además de vislumbrar el problema desde diferentes aristas, de tal forma que los hallazgos sean válidos y consistentes (Okuda & Gómez-Restrepo, 2005; Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

2.7 Aspectos éticos

En el estudio se ha revisado diferentes fuentes bibliográficas, las mismas que según la necesidad se han utilizado, razón por la cual se ha respetado la autoría y registrado en el cuerpo del presente documento, así como en las referencias.

La información obtenida por cada entrevistada se ha considerado tal y como se recopiló, no ha sufrido modificación alguna.

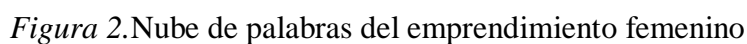
La información ha sido triangulada según los códigos previamente diseñados en la matriz de codificación. Los códigos permitieron la identificación de las frases hasta llegar a la saturación.

Las emprendedoras primero brindaron su aceptación para participar en el estudio, ninguna ha sido obligada.

3.1 Descripción de la categoría de estudio



3.2 Análisis del emprendimiento femenino



En la figura 2, el emprendimiento femenino en el estudio está demostrado que en su mayoría fue por la oportunidad del mercado, esto acompañado de la necesidad personal y familiar, empezaron de manera informal con un capital escaso, pero que en el tiempo accedieron a financiamiento, el mismo que les permitió ampliar su campo de acción y generar mayores recursos económicos. El apoyo en su mayoría es por el esposo y los hijos, si bien al inicio no tenían el apoyo completo, hoy se han convertido en aliados estratégicos.

El origen de las mujeres es de provincia, caracterizadas por la perseverancia, constancia, autoestima, consideran al cliente como un elemento importante, por ello que el servicio debe ser de lo mejor, y efectivamente se esmeran también por la calidad de los productos.

El Estado aún no es un aliado estratégico, si bien existen instituciones que brindan cursos a los emprendedores, estos no son de conocimiento masivo. Asimismo, existen en las instituciones nada colaboradores con los emprendimientos, una de ellas es la municipalidad, porque para obtener una licencia resultas ser engorroso el trámite, además que en ocasiones solicitan dádivas a cambio que el trámite se agilice.

Sin embargo, es preciso mencionar que socialmente aún hay paradigmas muy arraigados, como es el machismo. Las organizaciones aún prefieren y confían en los varones, más que en las mujeres, porque consideran que ellas están preparadas para las actividades del hogar como lavar, cocinar, hacer costuras, atender a los hijos, etc., pero no para la actividad empresarial, porque no son estrategas, a pesar de que se reconoce su habilidad para el trato, son minuciosas y empeñosas. Por otra parte, la familia política muchas veces margina a la mujer que no estudió, por ello es por lo que para solventar sus estudios primero generan ingresos y luego a raíz del lucro estudian, con el fin de ser reconocidas socialmente.

3.3 Descripción de las características de las mujeres emprendedoras

En la figura 3 se presentan las características de las mujeres emprendedoras, es así que todas provienen de provincia como Cajamarca, Tingo María, Ayacucho, Huaraz, Apurímac, Huancayo, decidieron migrar a la capital por una mejor oportunidad a la invitación de algún familiar, aunque también hay quienes se arriesgaron solas, exponiéndose al peligro. Actualmente en promedio la edad es de 45 años.

Llegaron en promedio a los 18 años, y en todo ese tiempo trabajaron como trabajadoras del hogar, sin embargo, como el ingreso consideraban que no les permitía satisfacer sus necesidades, decidieron migrar a otros empleos, pero siempre estaban

observando el negocio, las oportunidades y que en un futuro podrían emprender, no obstante, la limitante era el factor económico.

Las características resaltantes de las mujeres es que deben ser “positivas” y “tener autoestima por delante” (E5), por lo tanto, es para ellas muy importante auto valorarse, estar seguras de que todo lo que quieran hacer lo van a lograr, desde luego el optimismo es un factor muy importante, porque ante las adversidades, superan los obstáculos y siguen adelante.

El primer emprendimiento se caracterizó básicamente por la actividad comercial de compra y venta, asimismo hubo quienes empezaron con artículos “viejos”, porque al detectar la oportunidad de emprender lo hicieron con aquello que disponían en ese instante, lo importante era empezar tan pronto pensando en el cliente. Dicha situación las obligó a iniciar en su propia casa o tuvieron que alquilar un espacio, hecho que lamentablemente genera asumir costos fijos, y por lo tanto las ventas deben de cubrir. Este factor es crucial, porque en muchas experiencias previas se ha demostrado que conlleva al fracaso, que en esta situación no fue el caso.

Dentro de las características indicaron la perseverancia, como aquella “fuerza de voluntad” (E1) para que una mujer realice las cosas, está sustentada en la motivación, donde Mc Clelland (Huilcapi, Castro, & Jácome, 2017) hace referencia a la determinación y firmeza de las mujeres por tener sus objetivos claros, y estos son los que impulsan a la acción. No obstante, es fundamental la constancia, porque sin ello, lamentablemente se puede tener objetivos, pero si la acción y emoción se disgrega en el corto plazo, todo plan fracasará. Un lema arraigado es que la “mujer nunca se rinde” (E5). Esta frase es quizás la que motiva el emprendimiento, porque no se dejan vencer, o cuando han estado a punto de abandonar, recuerdan y deciden empezar nuevamente. Las mujeres tienen claro que “estar embarazada no es una enfermedad” (E9), este paradigma ha sido desterrado en las emprendedoras, por lo tanto, cuando se encontró en dicho estado, no fue una limitante, por el contrario, impulsó más por realizar las actividades comerciales, desde luego no al mismo ritmo, pero jamás abandonaron el negocio.

Otra característica común es el compromiso, porque consideran que el cliente se merece lo mejor, por ello hacen todo el esfuerzo para que se sienta bien y el producto logre satisfacer sus necesidades, hasta superar sus expectativas. La E8 afirmó “me gusta ver a mis clientes como una madre porque cocino con dedicación”, esta frase dice mucho de la emprendedora, porque primero está el cliente, por ello se esmera, busca que el cliente se

sienta satisfecho, por lo tanto, la recompensa económica llega sola, entonces no es el fin supremo, como quizás se podría pensar. No obstante, tienen claro que el dinero se debe “saber administrar” (E1), porque está alineado a los objetivos y la perspectiva del crecimiento empresarial.

Una siguiente característica es el riesgo acompañada del miedo, el primero porque se incorporan a un nuevo escenario, donde la competencia es agresiva y por lo tanto deben de hacer el esfuerzo por ingresar, mantenerse en el mercado y posicionarse; el segundo porque existe el miedo a fracasar y quedarse “sin nada”, porque en muchas ocasiones emprendieron con dinero prestado del banco o la familia, en consecuencia si naufragan, no tendrán los medios para enfrentar el pago de las cuotas mensuales, pero a pesar de dicha situación indican que deben de levantarse con mayor fuerza.

Así también es meritorio reconocer que los emprendimientos femeninos se realizan por lograr la independencia, la misma que está centrada en el factor económico, porque permitirá inicialmente satisfacer las necesidades básicas, luego lograr el crecimiento de la empresa y beneficios para los integrantes de su familia. En este sentido les permite organizar sus horarios, de tal forma que la familia no se vea perjudicada, ni tampoco el negocio.

El emprendimiento como tal, trae consigo algunos beneficios como es: (a) lograr adquirir propiedades, en la fase inicial están orientadas a ampliar la tienda o el taller, luego para beneficio personal y familiar; (b) status social, porque quieren ser reconocidas por su entorno, es así que se sienten orgullosos porque el negocio creció, emprendieron otra tienda o taller más, generan empleo para otras personas; (c) estudios, permitió seguir capacitándose en lo relacionado al negocio, a superarse académicamente, lograron que sus hijos inicien carreras profesionales y quieren que ellos sean mejores personas y tengan una profesión.

En resumen, emprender es una actividad gratificante, porque permite alcanzar el éxito en base a las metas trazadas, y es por la “lucha constante” (E7) de las mujeres sostenidas en los valores.

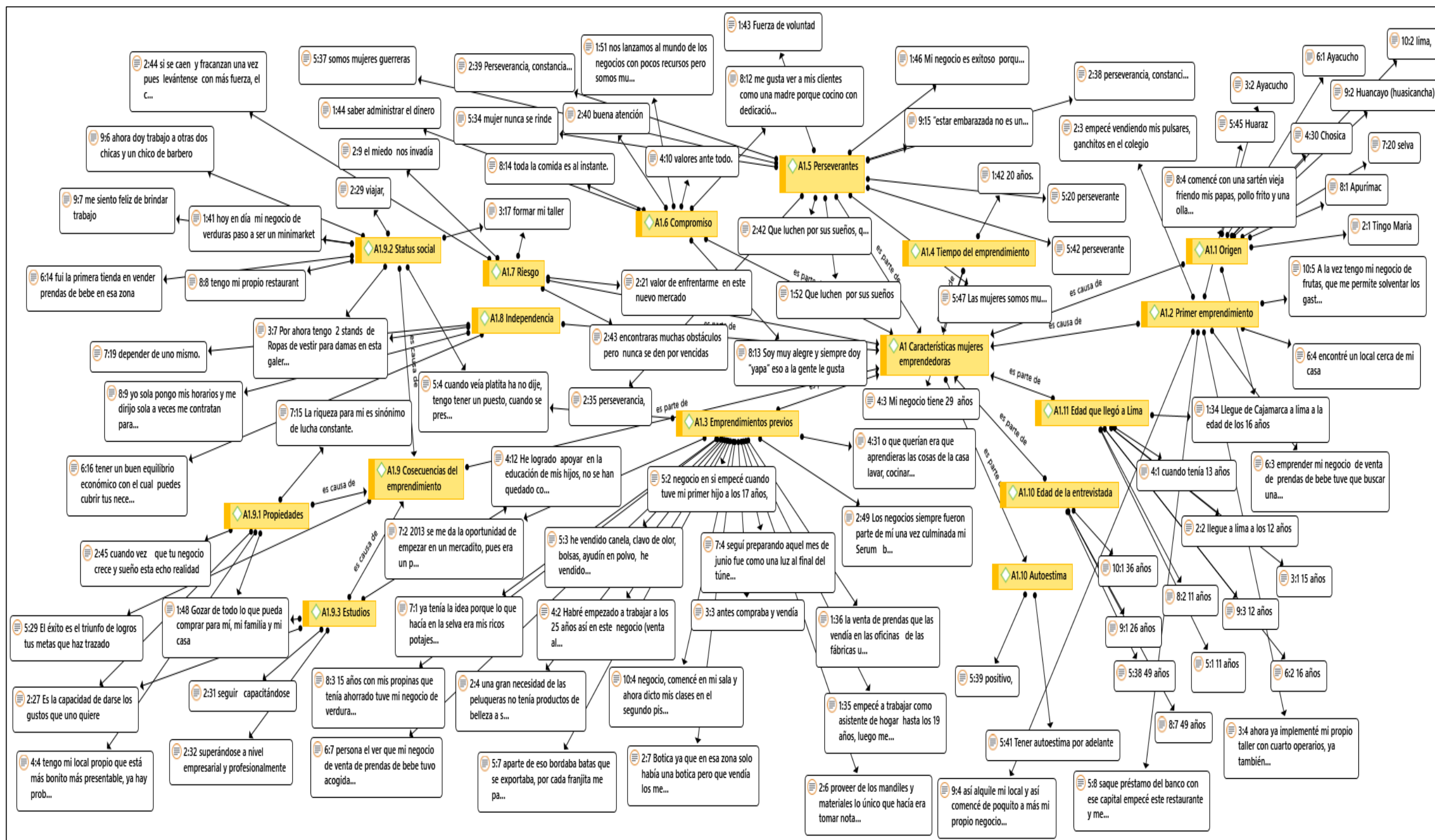


Figura 3. Red de la subcategoría características de las mujeres emprendedoras

3.4 Identificación del tipo de emprendimiento que predomina en las mujeres

El GEM (2017) y las anteriores hacen referencia a dos tipos de emprendimiento como es por oportunidad y necesidad, el primero se ejecuta cuando la persona observa en la realidad y determina la carencia o insatisfacción de un producto o servicio, por ello diseña o adapta una nueva alternativa, y decide embarcarse en su emprendimiento; mientras que la segunda se realiza básicamente cuando la persona está desempleada y debe generar ingresos para sobrevivir (Leite e Oliveira; 2007).

En la figura 4, en la realidad estudiada predomina el emprendimiento por oportunidad, a pesar de que muchas veces las mujeres dependen económicamente del esposo, ellas están observando que pueden hacer para generar ingresos y aportar a la economía familiar.

En el caso de la E1 indica que percibió y observó la necesidad de la gente de su entorno, pero a la vez observó la necesidad de su familia, y decide emprender, sin nunca haber tenido experiencia en el negocio actual, sin embargo, debemos destacar que prevaleció su necesidad y decisión, para ingresar al mundo del negocio. En este sentido, también indicaron que se debe brindar el valor agregado, por ejemplo, E2 brinda en la farmacia la atención médica, que es realizada por su esposo, es decir el involucramiento y apoyo de la familiar es importantísimo. No obstante, consideran que es muy importante ofrecer a los clientes productos de calidad, a un precio acorde al mercado y que estén a la moda, con el propósito de satisfacer sus necesidades, porque, así como piensa la emprendedora, también lo hace la competencia actual y futura.

El emprendimiento por necesidad es básicamente porque la persona en dicho momento carece de fuente económica, es decir no tiene empleo, sin embargo, para sobrevivir es necesario generar los recursos, por ello emprenden negocios similares (donde trabajaron antes), en su mayoría informales. E6 indicó que su emprendimiento se debió a tener que asumir los gastos universitarios, mientras que E2 fue porque su familia tenía necesidades.

En resumen, E1 indicó “que sepan aprovechar la necesidad de las personas, porque esa necesidad puede ser tu éxito”, efectivamente el tipo de emprendimiento por oportunidad es porque la mujer está pendiente de las oportunidades que brinda el mercado, necesidades insatisfechas generadoras de recursos económicos, como lo señaló Leite e Oliveira (2007), Dornelas (2007), Machado & Alves (2016) y Terán & Guerrero (2018).

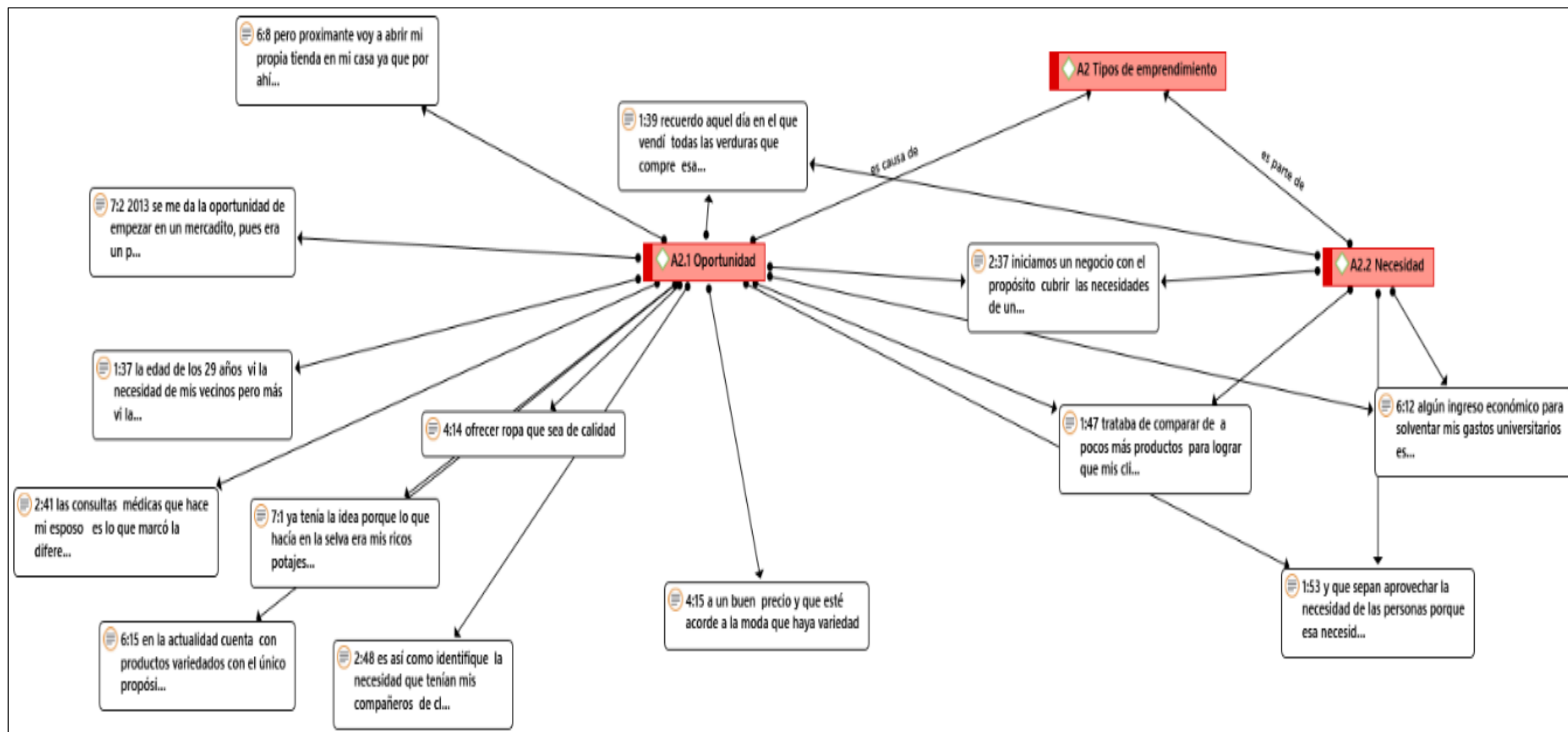


Figura 4. Red de la subcategoría tipos de emprendimiento de las mujeres

3.5 Análisis de los involucrados en la actividad económica emprendida por las mujeres

En la figura 5, el emprendimiento femenino según lo señalado por las entrevistadas indicó que son apoyadas actualmente en su mayoría por el esposo e hijos, si bien el primero al inicio se oponía, con los años decidió apoyarla y hasta dejaron su empleo para involucrarse en las actividades comerciales, y son quienes se quedan a cargo cuando la mujer tiene que atender las actividades de la casa. Los hijos han seguido al esposo, se dedican a la supervisión y apoyo, asimismo comprendieron que es la fuente de ingreso económico que sustenta los gastos familiares, que incluyo sus estudios y también que les permite disfrutar de los beneficios.

Por otra parte, el apoyo de los padres es de aliento, siempre les dicen que el “dinero no te hace buena persona, es lo que llevas dentro” (E5), o que “en la perseverancia estará tu triunfo” (E7), entonces las emprendedoras refuerzan sus comportamientos positivos y no desmayan, a pesar de las vicisitudes. En este mismo sentido, tienen claro que la “vejez es para descansar” (E8), por lo tanto, mientras es joven tiene que trabajar, crecer como persona, académicamente y en lo material, para que llegada dicha etapa disfrute de lo alcanzado.

Asimismo, el apoyo de las amistades es escasa, sin embargo, alientan mucho con el espíritu feminista y de independencia. Finalmente, el apoyo de los hermanos es escaso o nulo, es entendible porque cada uno tiene sus propias preocupaciones.

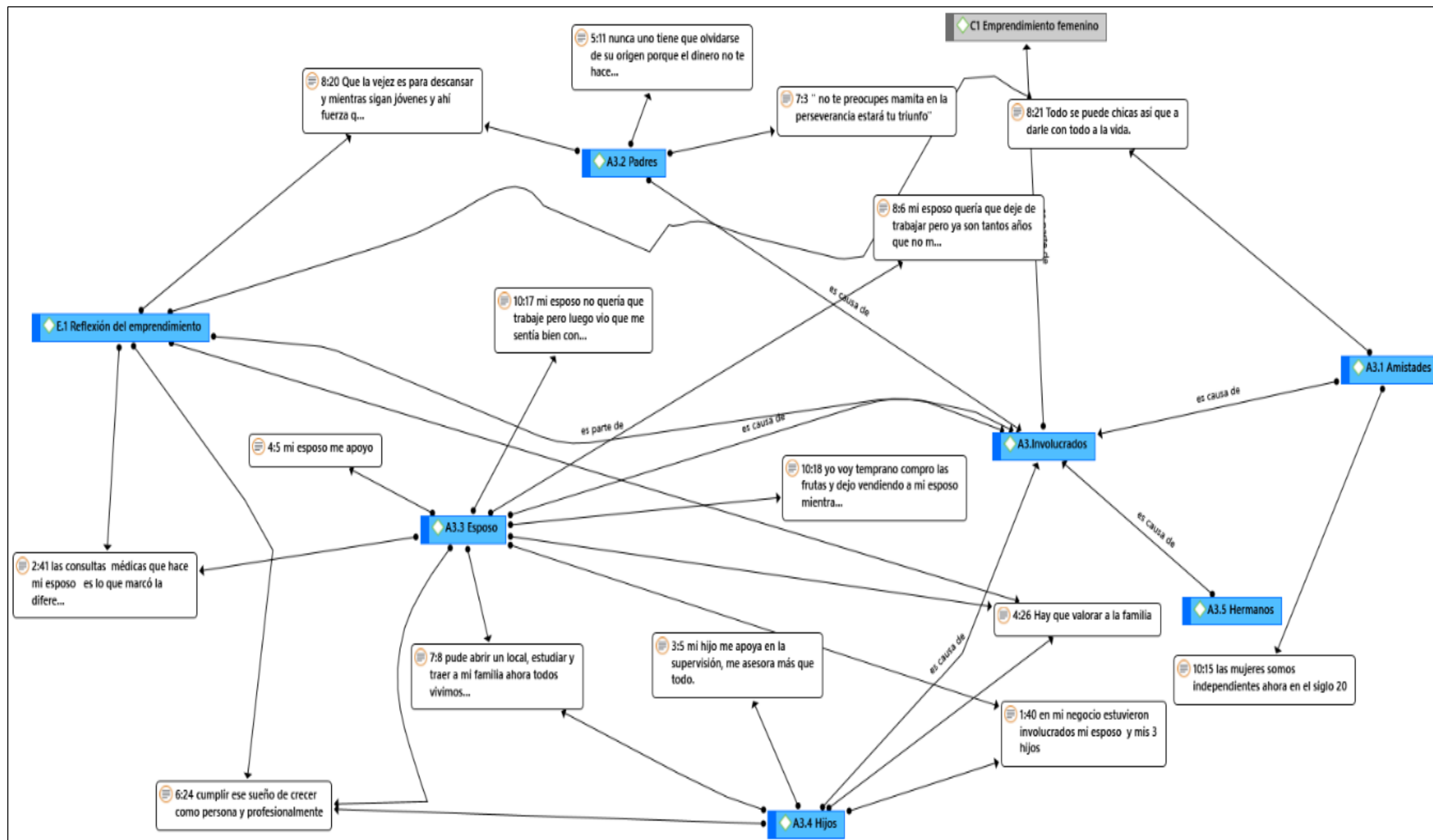


Figura 5. Red de la subcategoría involucrados en el emprendimiento de las mujeres

3.6 Análisis de las limitantes para emprender

En la figura 6, se presentan las limitantes para el emprendimiento de las mujeres como es el capital inicial, el caso de E5 emprendió con 10 soles, o E4 con 200 soles, hasta llegar a los 50mil soles (E2), desde luego dependió de la envergadura del negocio, pero que con dichas sumas nos demuestran que no es tan cierto que para emprender se requiere de sumas ampulosas o inalcanzables, lo que prima es la motivación por hacer las cosas y sobre todo la generación de recursos.

En lo referente al financiamiento tuvieron que recurrir a préstamos bancarios, desde luego no es accesible como para el género masculino, porque quizás tienen récord en el sistema. El banco que apostó por ellas fue Mi Banco, esta empresa está orientada al sector Pyme o emprendimientos nuevos. Un factor beneficios es el acceso, evaluación rápida y entrega pronta del dinero, sin embargo, el factor en contra es el costo o tasa de interés elevada, si bien las cuotas son bajas, pero a largo plazo, el segundo factor no es considerado por las emprendedoras, porque lo que requieren es tener el dinero con prontitud.

El Estado no apoya a los emprendimientos, a pesar de que es de conocimiento que propagan lo contrario. Las emprendedoras sostuvieron que “nos la buscamos de a poco” (E1), es decir ellas tiene que diseñar sus estrategias para atender su negocio. Asimismo, saben algo de las capacitaciones que brindan las entidades, pero que nunca han participado por falta de información concreta. Asimismo, es lamentable que la burocracia en la municipalidad, Sunat, Registros públicos y otros, hacen que el emprendimiento tarde demasiado y que en ocasiones hayan querido desmayar.

Ultimadamente, la competencia es agresiva, y muchas veces cuando se inicia de manera informal, son ellos quienes avisan a la municipalidad y se acercan inmediatamente para multar y cerrar el negocio.

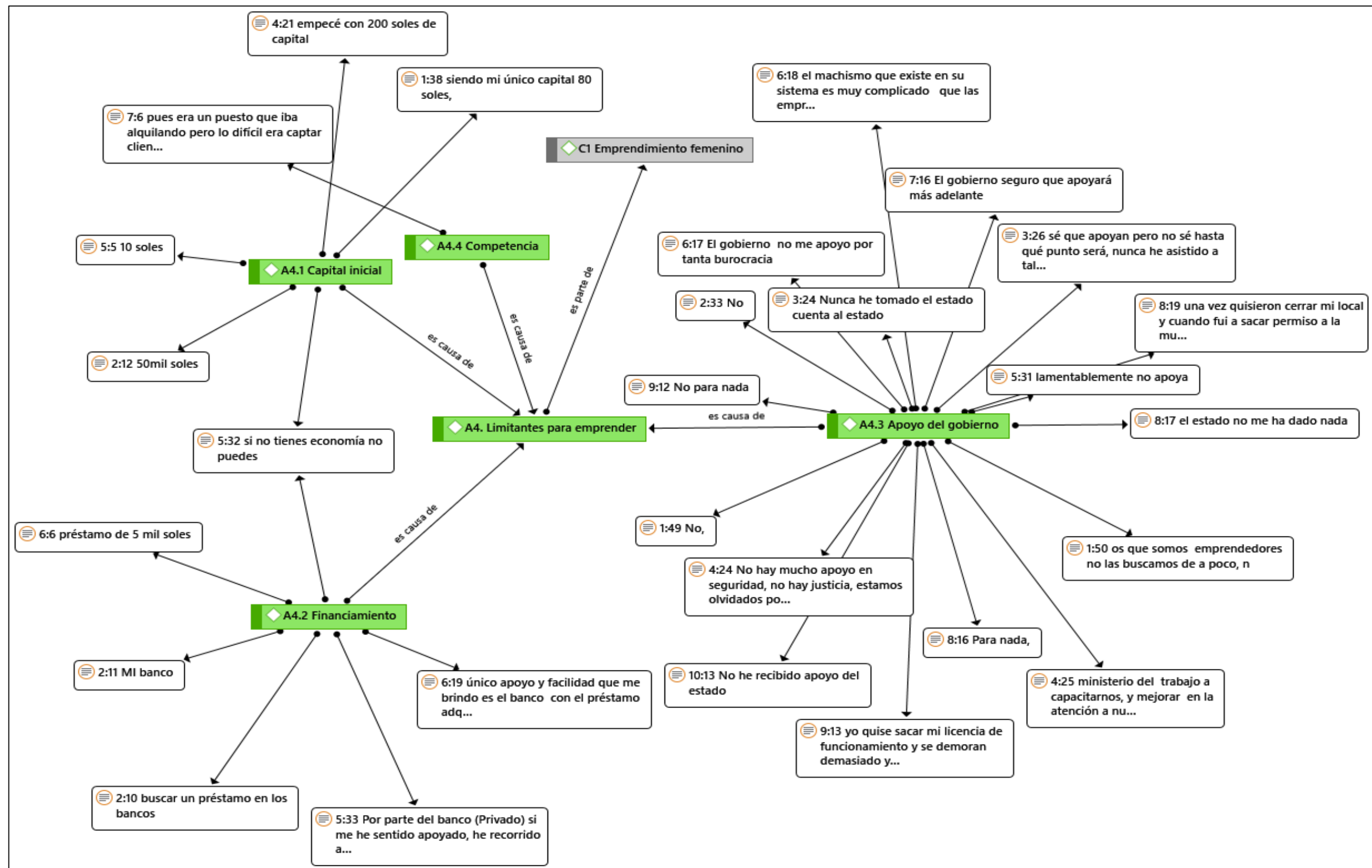


Figura 6. Red de la subcategoría limitantes para el emprendimiento de las mujeres

IV. Discusión

En el estudio del emprendimiento femenino en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima – 2019, se ha subcategorizado en cuatro subcategorías, sin embargo, producto del análisis emergieron indicadores y una sub categoría denominada paradigmas sociales, los mismos que fueron parte del análisis.

Es así que el emprendimiento femenino en su mayoría fue por una oportunidad, estos resultados coinciden con la realidad de Chile y España, porque prima la generación de los recursos económicos y la administración de la vida familiar tal como fue expuesto por la Pontificia Universidad Católica de Chile (2018); Instituto de Empresa (2019), empero no se coincide con Zhang & Zhang (2019) donde demostró que el emprendimiento es por necesidad.

Inicialmente los emprendimientos fueron informales y de corto plazo, pero que, en el tiempo por el crecimiento de estos, tuvieron que insertarse a la economía formal, estos resultados armonizan con Pisani (2018). Asimismo, está demostrado que favorece para dicha situación el apoyo de la familia (esposo e hijos), coincidiendo con Mustapha & Subramaniam (2015), porque cuando ellos se involucran entonces las metas son familiares, la generación y administración de los recursos se realiza en función al esfuerzo y beneficio común.

Sin embargo, aún a pesar de los años, existe una preferencia por el género masculino, tanto en las organizaciones estatales y los bancos, coincidiendo dicha realidad con lo expuesto por Ince (2018), Ascher (2012), Global Entrepreneurship Monitor (2017) y Bouzekraoui & Ferhane (2017), porque demostraron lo inaccesible o complicado que resulta financiar económicamente las operaciones del emprendimiento femenino, esto porque antes de emprender no tuvieron un ranking crediticio, mientras que el varón sí.

En este mismo sentido, el Estado aún es un actor pasivo en el apoyo a los emprendimientos femeninos. En la experiencia está demostrado que los trabajadores de las entidades públicas hacen que los procesos sean lentos, engorrosos y hasta el extremo de solicitar una dádiva económica, que va en perjuicio de la emprendedora. Esta realidad coincide con Kumar (2015), porque hace falta el diseño e implementación de estrategias para el desarrollo empresarial.

De esta manera, es necesario enfatizar en que las 10 mujeres tienen origen en las diferentes provincias del Perú, en su mayoría en la zona Alto Andina, quienes llegaron a temprana edad, inicialmente trabajaban como empleadas del hogar, pero que producto de su

empeño y necesidad realizaban actividades comerciales de corto plazo, las mismas que han permitido tener experiencia previa y capacidad de afrontar el fracaso, por ello, reiteran la importancia de la perseverancia; esta realidad no coincide con Guerrero, Gómez y Armenteros (2014), Belo, De Oliveira, & Magri (2016) y Bouzekraoui & Ferhane (2017) porque en dichos estudios las mujeres habían tenido formación universitaria, mientras que las entrevistadas solo llegaron al nivel técnico.

Asimismo, se caracterizan por su positivismo cuando realizan las cosas, tienen fijado en la mente que todo resultado será positivo, pero esto es porque son firmes en sus objetivos y metas planteadas.

Por otra parte, están seguras de que nunca una mujer debe rendirse, si es capaz de dar una vida, entonces es capaz de todo, por ello consideran que el embarazo no es una enfermedad, y ellas trabajarán arduamente durante su juventud, de tal forma que cuando lleguen a la vejez disfruten de lo logrado; estos resultados concuerdan con Belo, De Oliveira, & Magri (2016) porque la decisión de trabajar independientemente y su autodeterminación son fundamentales para que el emprendimiento crezca de manera sostenida

El riesgo y el miedo son dos elementos que están presentes en el día a día, por ello diseñan empíricamente sus estrategias para hacer frente a las adversidades, y no pueden desmayar o mostrar debilidad a su entorno, porque si no hace tiempo hubieran fracasado.

Lo gratificante de toda actividad es acrecentar su patrimonio personal, conseguir un lugar en la sociedad y ser reconocidas por el emprendimiento, además de la generación del empleo para terceros, coincidiendo con Amador & Briones (2017) en vista que todo emprendimiento ayuda en la reducción de la tasa de desempleo y aporta en la economía del país; también se coincide con Ince (2018) y Mustapha & Subramaniam (2015), porque el emprendimiento las obligó a estudiar, y a la vez una oportunidad de lograr hacer profesionales a sus hijos, estos resultados armonizan con Guerrero, Gómez y Armenteros (2014) y Kabote (2018) porque los logros fueron parecidos, y desde luego fueron de satisfacción personal.

Finalmente, el emprendimiento femenino esta sostenido en la independencia económica, sustentada en las corrientes feministas, vigentes en el presente siglo, esta realidad coincide con Amin (2018).

En consecuencia, el principal aporte de la investigación es que expone las características de las mujeres emprendedoras en Lima, si bien existe similitud con otras realidades, lo rescatable es la perseverancia de cada una de ellas, asimismo el

involucramiento de la familia se convirtió en el pilar para lograr el crecimiento y desarrollo sostenido, a pesar de que el Estado no es un aliado. Por lo tanto, los resultados podrán ser considerados por las entidades gubernamentales para el diseño de programas de mejora, así como por los organismos no gubernamentales para conseguir financiamiento no solo para capacitación, sino también para el apoyo técnico y mejora de los procesos.

V. Conclusiones

- Primera** : El emprendimiento femenino se realizó por oportunidad, la familia se ha convertido en un aliado estratégico, el acceso al financiamiento aún es complicado, y la realidad evidenció que existe preferencia por el género masculino. El Estado no asume el rol activo de promover los emprendimientos, por el contrario, el personal añade procesos y resulta complicado acceder a la licencia, autorizaciones, etc. Socialmente, la mujer no es valorada ni considerada si no tiene una profesión, a pesar de tener un negocio, por ello cuando logran riqueza, lo primero que hacen es estudiar.
- Segunda** : Las características más resaltantes de las mujeres emprendedoras es que para emprender, previamente tuvieron aciertos y fracasos, ello ha hecho que sean firmes en sus decisiones y a la vez más objetivas. Asimismo, tienen autoestima elevada, están comprometidas con lo que hacen, son perseverantes, asumen riesgo, aunque ello va acompañado del miedo. Los beneficios del emprendimiento están centrados en lo económico, status social y acrecentamiento del patrimonio familiar.
- Tercera** : El emprendimiento predominante fue por oportunidad, las mujeres observaron las necesidades insatisfechas de los clientes, por ello es que deciden cerrar dicha brecha con compromiso y decisión, sin embargo como fueron conscientes de la competencia, entonces desarrollan productos y servicios innovadores.
- Cuarta** : Los principales involucrados en el emprendimiento resultaron ser el esposo e hijos, los padres en un menor porcentaje físicamente, pero alientan a no desmayar y ser mejores personas, si bien el dinero se genera por la actividad económica, no es el fin supremo, pero si es primordial administrarlo bien para que llegada la vejez pueda ser utilizado.
- Quinta** : La limitante esencial para el emprendimiento es el factor económico, por ello las mujeres recurren a los bancos, y cuando logran obtener, las tasas resultan ser elevadas y de largo plazo, pero a pesar de ello, persisten, porque consideran que el dinero se genera y permite enfrentar dicho compromiso. Otro elemento es la falta de apoyo estatal, porque las instituciones prefieren a emprendimientos en marcha y exitosos.

VI. Recomendaciones

- Primera** : Las mujeres deben de observar el mercado constantemente, de tal forma que ante la convergencia de la necesidad de las personas y la oportunidad, esta debe ser aprovechada, pero no desesperadamente, sino previamente planificada con el apoyo de un plan de negocio, para tener los objetivos claros y se despliegue el esfuerzo necesario, logrando el beneficio para todos los involucrados y como consecuencia aportar al crecimiento económico del país.
- Segunda** : El Estado a través del MINCETUR o el Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables debe realizar el perfil de la mujer emprendedora peruana, más aun precisando por regiones y ciudades, porque las necesidades y oportunidades son diferentes.
- Tercera** : Las mujeres deben de seguir apostando por el emprendimiento por oportunidad, pero que debe estar acompañada de la formación académica y perseverancia.
- Cuarta** : El esposo y los hijos deben de involucrarse no solo en la parte operativa del negocio, sino también en la dirección de la misma, es decir en el campo administrativo, producción, finanzas, recursos humanos, de tal forma que las metas y objetivos resulten ser de mayor cobertura.
- Quinta** : Las entidades gubernamentales y empresariales deben de diseñar procesos ágiles y sin discriminación, de tal forma que el acceso al financiamiento tenga alcance a todas las personas. Por otra parte, el personal debe dejar la burocracia, y por el contrario apostar por la generación de empresas que aportan tributariamente al país.
- Sexta** : Asimismo, se sugiere las alianzas con las universidades para futuros estudios experimentales. También la realización de investigaciones mixtas, para profundizar en el tema y más aún construir propuestas trascendentales para ampliar el apoyo al emprendimiento femenino.

VII. Propuesta

La investigación demostró que las mujeres emprendedoras han logrado a la fecha parcialmente sus objetivos, no obstante, manifestaron que la capacitación es importante para lograr el crecimiento sostenido. Por dicha razón la propuesta plantea como objetivo:

Capacitar en el diseño de planes de negocio y gestión de los emprendimientos

En este sentido, las actividades están orientadas a:

Reclutar y seleccionar al personal idóneo para capacitar y acompañar en la gestión de los emprendimientos.

Seguimiento y acompañamiento en la gestión de los emprendimientos de forma empresarial.

La propuesta no va generar ingresos para la institución, porque el objetivo es que las mujeres se capaciten, lo apliquen y aporte a la economía del país, tanto en tributos como en la generación de puestos de trabajo.

El presupuesto total será de S/ 38 500 soles (Treinta y ocho mil quinientos con 00/100 soles), iniciará el 15 de marzo y culminará el 27 de diciembre del 2020.

El beneficio de la propuesta no es económico, sino de impacto social, porque la preparación de la emprendedora en temas gestión empresarial es fundamental para ejecutar lo enseñado en las capacitaciones, y que se verá materializado en el crecimiento y desarrollo de la misma. Además de aportar en la generación del empleo.

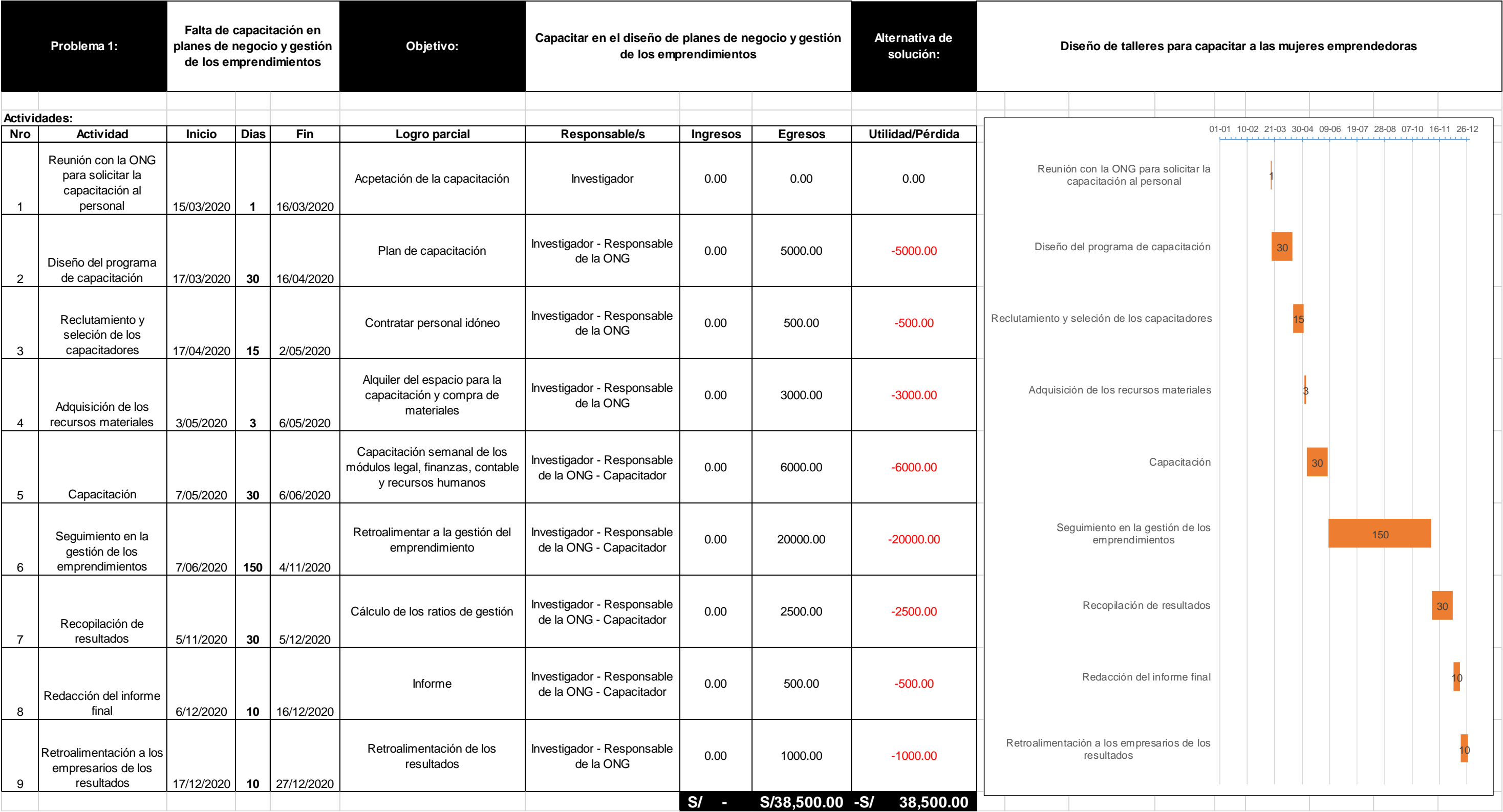


Figura 7. Consolidado de la propuesta de estudio

Referencias

- Amador, J., & Briones, A. (2017). Estudio del emprendimiento femenino: una evidencia empírica en el municipio de León en Nicaragua. *Estudios de turismo y gestión*, 13(3), 73-82.
- Amin, A. (2018). Women Entrepreneurship and SMEs of Online Clothing Business in Dhaka City. *Universal Journal of Management*, 6(10), 359-372. doi:10.13189/ujm.2018.061001
- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institucional factors, oportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting & Social Change*, 102, 45-61.
- Ascher, J. (2012). Female Entrepreneurship – An Appropriate Response to Gender Discrimination. *Journal of Entre ´reneurship, Management and innovation*, 8(4), 97-114.
- Baggio, A., & Baggio, D. (2014). Empreendedorismo: Conceitos e definicoes. *Rev. de Empreendedorismo, Inovacao e Tecnologia*, 25-38.
- Bedregal, P., Besoain, C., Reinoso, A., & Zubarew, T. (2017). La investigación cualitativa: un aporte para mejorar los servicios de salud. *Rev Med Chile*, 145, 373-379.
- Belo, R., De Oliveira, M., & Magri, A. (2016). Gênero Feminino no Empreendedorismo de Sucesso em Minas Gerais: Estudo de Casos. *Organizações em contexto*, 12(23), 143-172.
- Bouzekraoui, H., & Ferhane, D. (2017). An Exploratory Study of Women's Entrepreneurship in Morocco. *Journal of Entrepreneurship: Research & Practice*, 1-19. doi:10.5171/2017.869458
- Casson, M. (2001). *The entrepreneur: an economic theory*. Brookfield-Usa: Gregg Revivals.
- Castillo, A. (1999). *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. Programa Emprendedres como creadores de riqueza y desarrollo regional Intec*. Chile: Intec.

- Cowley-Cunningham, M. (2017). The Cognitive Perspective - Cognitive Psychology & Cognitive Development: Theory and Practice (Tutorial). *SSRN Electronic Journal*, 1-10. doi:10.2139/ssrn.2987750
- Chiavenato, I. (2014). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: McGRAW-HILL.
- Da silva, S., Esper, A., Benciveni, A., & Chagas, D. (2015). Empreendedorismo feminino: um estudo fenomenológico. *Navu*, 5(2), 6-13.
- Dapieve, N., & Von Hofendorff, J. (2019). Critérios de qualidade para artigos de pesquisa qualitativa. *Psicologia em estudo*, 24. doi:http://dx.doi.org/10.4025/psicolestud.v24i0.43536
- Dornela, J. (2001). *Empreendedorismo*. Brasil: Editora Campus Ltda - Uma empresa Elsevier.
- Dornelas, J. (2007). *Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Fernandes, J., Campos, F., & Silva, M. (2013). Mulheres empreendedoras: O desafio de emprender. *Contribuciones a las Ciencias Sociales*. Obtenido de www.eumed.net/rev/cccss/24/familia-trabalho.html
- Global Entrepreneurship Monitor. (2017). *Women's Entrepreneurship 2016/2017 Report*. London: GEM.
- Granados, O. (2016). El enfoque cualitativo. ¿Un complemento de la racionalidad o una variante del enfoque multimétodo en investigación científica? *SAPIENTIAE: Ciências sociais, Humanas e Engenharias*, 1(2), 185-205.
- Guananga, L. (2018). *Situación y gestión del emprendimiento*. Quito: Creative.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.

- Huilcapi, M., Castro, G., & Jácome, G. (2017). Motivación: las teorías y su relación en el ámbito empresarial. *Dom. Cien.*, 3(2), 311-333. doi:10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.2.311-333
- Ince, M. (2018). an inquiry into improving women participation in entrepreneurship in Turkey. *International Journal of Entrepreneurship*, 22(3), 1-15.
- Instituto de Empresa. (2019). *Informe GEM España 2018 - 2019*. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria.
- Jia, J., Parvin, L., & Rahman, M. (2012). Determinantes of women micro entrepreneurship: An empirical investigation in rural Bangladesh. *International Journal of Economics and Finance*, 4(5), 254-260.
- Kabote, S. (2018). Influence of women entrepreneurs' characteristics on personal well-being in Arumeru District in Tanzania. *African Journal of Business Management*, 12(11), 316-328. doi:10.5897/AJBM2018.8558
- Kargwell, S. (2012). A comparative study on gender and entrepreneurship development: still a male's world within UAE cultural context. *International Journal of Business and Social Science*, 3(6), 44-55.
- Kosterec, M. (2016). Analytic method. *Organon*, 23(1), 83-101.
- Kumar, P. (2015). A study on women entrepreneurs in India. *International I Journal of Applied Science & Technology*, 5(5), 43-46.
- Leite, A., & Oliveira, F. (s.f.). Empreendedorismo o Novas Tendências. *Estudo EDIT Value Empresa Junior*, 5, 1-35.
- López, W. (2013). El estudio de casos: una vertiente para la investigación educativa. *Educere*, 17(56), 139-144.
- Machado, C., & Alves, A. (2016). *Empreendedorismo*. Brasil: INTA - PRODIPE.
- Machado, F. (2012). *Dilemas de mulheres empreendedoras em empresas inovadoras nascentes*. Rio de Janeiro: ANPAD.
- McKenzie, B., Ugbeh, S., & Smothers, N. (2007). Who is an entrepreneur is still the wrong question? *Academy of Entrepreneurship Journal*, 13, 23-43.

- Morales, D. (2019). *Flujo y comportamiento del consumidor en los supermercados en línea*. (Tesis doctoral). La Garriga, Cataluña: Universitat Oberta de Catalunya.
- Moreno, J., Dueñas-Holguín, B., & Sánchez-Rodríguez, D. (2017). La administración de empresas: emprendimiento y gestión. *Dom. Cien.*, 3(3), 829-837.
- Mustapha, M., & Subramaniam, P. (2015). Challenges and Success Factors of Female Entrepreneurs: Evidence from a Developing Country. *International Review of Management and Marketing*, 6(S4), 224-231.
- Nueno, P. (1999). *Emprendiendo: el arte de crear empresas y sus artistas*. Bilbao: Deusto.
- Okuda, M., & Gómez-Restrepo, C. (2005). Metodología de investigación y lectura crítica de estudios. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, XXXIV(1), 118-124.
- Osemeke, M., & Adegboyega, S. (2017). Critical review and comparison between Maslow, Herzberg and McClelland's theory of needs. *Business and Finance*, 1(1), 161-173.
- Peris, M., Peris, F., & Ribeiro, D. (2010). Capacidades y mujer emprendedora. *Mujeres y Economía*(852), 153-165.
- Pisani, M. (2018). Emprendimiento femenino contemporáneo en Nicaragua. *Administración*(33), 5-17.
- Pontificia Universidad Católica de Chile. (2018). *Programas de apoyo al emprendimiento femenino en la Alianza del Pacífico*. Santiago de Chile: Universidad Católica de Chile.
- Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Rev. esc. adm. neg.*(82), 179-200. doi:doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647
- Rosa, S., Souza, V., & Loch, A. (2011). *Comportamentos empreendedores: por que as mulheres empreendem?* Santa Catarina: Pandion.
- Rybníček, R., Bergner, S., & Gutschelhofer, A. (2019). How individual needs influence motivation effects: a neuroscientific study on McClelland's need theory. *Review of Managerial Science*, 13, 443-482.

- Sánchez, A. (2006). Peter Druker, innovador maestro de la administración de empresas. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 2(2), 69-89.
- Sánchez, J., Ward, A., Hernández, B., & Florez, J. (2017). Educación emprendedora: Estado del arte. *Propósitos y representaciones*, 5(2), 401-473.
- Schneider, E., Xavier, R., & Corazza, M. (2017). Pesquisas quali-quantitativas: contribuicoes para a pesquisa em ensino de ciencias. *Pesquisa*, 5(9), 569-584.
- Schultz, T. (1968). *Valor económico de la educación*. México: Uteha.
- Terán, E., & Guerrero, A. (2018). Factores determinantes de la motivación emprendedora. *Mikarimin. Revista Científica Multidisciplinaria*, 5(1), 49-58.
- Tovar, B. (2017). La teoría del capital humano llevada a la práctica en las ciudades de aprendizaje. *Revista de Ciencias Sociales y HUMANIDADES*, 51, 45-56. doi:10.20983/noesis.2017.1.3
- Urbano, D., & Aparicio, S. (2016). Entrepreneurship capital types and economic growth: International evidence. *Technological Forecasting & Social*, 102, 34-44.
- Urbano, D., Hernández-Mogollon, R., & Díaz-Casero, J. (2007). La teoría económica institucional: el enfoque de North en el ámbito de la creación de empresas. *Decisiones organizativas*, 1-15.
- Vásquez, J. (2016). *El emprendimiento empresarial: La importancia de ser emprendedor*. España: IT Campus Academy.
- Vélez-Romero, X., & Ortiz, S. (2016). Emprendimiento e innovación: Una aproximación teórica. *Dom. Cien.*, 2(4), 346-369.
- Villagómez, F. (1994). Douglas C. North su contribución hacia una teoría del cambio institucional. *Política y Gobierno*, 1(2), 391-400.
- Villalobos, G., & Pedroza, R. (2009). Perspectiva de la teoría del capital humano acerca de la relación entre educación y desarrollo económico. *Tiempo de Educar*, 10(20), 273-306.
- Woiceshyn, J., & Daellenbach, S. (2018). Evaluating Inductive versus Deductive Research in Management Studies: Implications for Authors, Editors, and Reviewers.

Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal,
13(2), 183-195.

Zhang, X., & Zhang, X. (2019). *Influential factors and motivations for female entrepreneurs in China*. China: UPPSALA UNIVERSITET.

Anexos

Anexo 1: Matriz de categorización

Análisis del emprendimiento femenino en Lima - 2019

Problema general	Objetivo general	Categoría: Emprendimiento femenino		
		Sub categoría	Indicador	
¿Cómo se desarrolló el emprendimiento femenino en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019?;	Analizar el emprendimiento femenino en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019	A1. Características	A1.1 Origen A1.2 Emprendimiento A1.3 Emprendimientos previos	
Problemas específicos	Objetivos específicos		A1.4 Tiempo del emprendimiento A1.5 Perseverantes A1.6 Compromiso A1.7 Riesgo A1.8 Independencia A1.9 Consecuencias A1.10 Autoestima E1 Empatía E2 Disciplina	
¿Cuáles son las características de las mujeres emprendedoras en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima – 2019?	Describir las características de las mujeres emprendedoras en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019	A2.Tipos	A2.1 Oportunidad A2.2 Necesidad	
¿Qué tipo de emprendimiento predomina en las mujeres emprendedoras en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019?	Identificar el tipo de emprendimiento que predomina en las mujeres emprendedoras del Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019	A3.Involucrados	A3.1 Amistades A3.2 Padres A3.3 Esposo A3.4 Hijos A3.5 Hermanos	
¿Quiénes son los involucrados en la actividad económica emprendida por las mujeres en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019?	Describir a los involucrados en la actividad económica emprendida por las mujeres del Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima – 2019			
¿Cuáles fueron las limitantes para el emprendimiento de las mujeres en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019?.	Identificar las limitantes para el emprendimiento de las mujeres en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019.	A4 Limitantes para emprender	A4.1 Capital social A4.2 Financiamiento A4.3 Apoyo del gobierno A4.4 Competencia	
		EA.1Paradigmas sociales		
Metodología				
Paradigma y Método Paradigma: Interpretativo Enfoque: cualitativo Método: estudio de caso, analítico, inductivo	Escenario de estudio Villa El Salvador	Participantes 10 mujeres emprendedoras	Técnicas e instrumentos Entrevista Guía de entrevista	Método de análisis de datos Triangulación Atlas.ti 8

Anexo 2: Guía de entrevista

Guía de entrevista

Estimada emprendedora, mediante la presente formularemos una serie de preguntas, solicitamos su respuesta con total honestidad, la información vertida será de utilidad para fines académicos.

1. ¿PUEDE CONTARNOS SU HISTORIA PARA TENER ESTE NEGOCIO (CUANDO Y COMO LLEGO A LA CAPITAL, QUE HIZO PARA EMPRENDER ESTE NEGOCIO, ANTES HABÍA INICIADO OTRO NEGOCIO?
2. ¿QUÉ CARACTERÍSTICAS USTED RESALTA DE SU PERSONA PARA HABER LOGRADO ESTE NEGOCIO?
3. ¿QUÉ HACE EXITOSO A SU NEGOCIO?
4. ¿QUÉ SIGNIFICA LA RIQUEZA PARA USTED?
5. ¿EL GOBIERNO LO APOYÓ PARA SU EMPRENDIMIENTO?
6. ¿CUÁL ES EL MENSAJE PARA LAS FUTURAS MUJERES EMPRENDEDORAS?

Gracias

Anexo 3: Entrevistas

Guía de entrevista 1

1. ¿Puede contarnos su historia para tener este negocio (cuando y como llego a la capital, que hizo para emprender este negocio, antes había iniciado otro negocio?)

Llegue de Cajamarca a Lima a la edad de los 16 años y empecé a trabajar como asistente de hogar hasta los 19 años, luego me case y emprendí un negocio, la venta de prendas que las vendía en las oficinas de las fábricas ubicadas en el Agustino, la edad de los 29 años vi la necesidad de mis vecinos pero más vi la necesidad de mi familia es así como empecé este negocio comprando verduras en el mercado mayorista “la parada” siendo mi único capital 80 soles, con ese monto inicié mi negocio, recuerdo aquel día en el que vendí todas las verduras que compré esa madrugada, pero al frente de mi casa había una bodega que vendía además de abarrotes, verduras, pero las verduras que vendían siempre estaban caros y secas y la gente buscaba verduras frescas y así poco a poco los mismos clientes me pedían que traiga poco a poco arroz, azúcar, leche y así poco a poco empecé comprando 5 kilos de arroz, 5 kilos de azúcar y 6 tarros de leche y pues la demanda era mucha ya que en el lugar donde vivía no habían mercados, bodega, bueno solo una bodega que estaba al frente a mi casa y pues era una bodega muy surtido pero poco a poco mi negocio fue creciendo y la bodega que se encontraba al frente al mío fue quebrando, en mi negocio estuvieron involucrados mi esposo y mis 3 hijos, hoy en día mi negocio de verduras paso a ser un minimarket donde ofrezco al público la venta de gaseosas, licores, abarrotes, frutas, verduras, bazar y librería, prendas de vestir, el tiempo de la mi negocio cuenta con 20 años.

2. ¿Qué características usted resalta de su persona para haber logrado este negocio?

Fuerza de voluntad, saber administrar el dinero, saber atender al cliente

3. ¿Qué hace exitoso a su negocio?

Mi negocio es exitoso porque siempre fui constante, trataba de comparar de a pocos más productos para lograr que mis clientes, se vayan contentos al saber que en mi negocio podían encontrar todo lo que ellos buscaban, pero ahora que mi negocio llegue a prosperar

fue necesario tener una buena atención porque si no hay una buena atención los clientes no van a comprar.

4. ¿Qué significa la riqueza para usted?

Gozar de todo lo que pueda comprar para mí, mi familia y mi casa

5. ¿El gobierno lo apoyó para su emprendimiento?

No, los que somos emprendedores no los buscamos de a poco, nos lanzamos al mundo de los negocios con pocos recursos, pero somos muy apasionados y buscamos a toda costa de cubrir las necesidades de los demás.

6. ¿cuál es el mensaje para las futuras mujeres emprendedoras?

Que luchen por sus sueños y que sepan aprovechar la necesidad de las personas porque esa necesidad puede ser para ti el éxito.

Guía de entrevista 2

1. ¿Puede contarnos su historia para tener este negocio (cuando y como llego a la capital, que hizo para emprender este negocio, antes había iniciado otro negocio?)

Soy natalmente de Tingo María llegue a lima a los 12 años en la casa de mi hermano , desde esa edad me llamo mucho la atención los negocios, empecé vendiendo mis pulsares, ganchitos en el colegio, cuando termine el colegio tome la decisión de irme a ICA donde tenía una hermana que me apoyaría con la casa, ni bien llegue postule “Universidad Nacional San Luis Gonzaga de Ica” ingresar me lleno de mucha felicidad ahí entendí que di un gran paso y es así como identifique una gran necesidad de las peluqueras no tenía productos de belleza a su alcance y vi una gran oportunidad, es cuando empecé mi primer negocio con poco que tenía ahorrado que eran 500 soles me vine a lima a comprar los productos como tintes, peines, oxigenas, etc., tanto fue la acogida que pude implementar otras cosas en mi tienda, soy un apersona muy observadora es así como identifique la necesidad que tenían mis compañeros de clase de no encontrar en Ica los mandiles y los materiales que necesitábamos para ingresar a los laboratorios de clase entonces mi idea fue sugerirles que yo les podía proveer de los mandiles y materiales lo único que hacía era tomar nota de todas las personas que lo querían entonces yo una vez teniendo la lista me venía a lima a comprar los mandiles y materiales para venderlos es así como cubrí mis gastos universitarios yo solita ya que mis padres no contaban con la posibilidad de ayudarme económicamente en mis estudios en el año 2017 , una vez culminado la carrera de Enfermería volví a lima a hacer mi Serum en los bomberos de chorrillos donde conocí

a mi esposo que es Médico en Neurología. Los negocios siempre fueron parte de mí una vez culminada mi Serum busque un pequeño local para abrir un locutorio que era un bum ese tiempos pero lo curioso fue cuando una vez hablada con la señora del local no quería que pusiera locutorio, como sabían que heramos profesionales de salud nos recomendó hacer un Botica ya que en esa zona solo había una botica pero que vendía los medicamentos muy carro y su atención era mala, es así como ingrese a ese rubro, empecé en un local pequeño con un presupuesto de 500 soles recuerdo que comparábamos medicamentos por blíster tanto fue la acogida que la pequeña botica que teníamos se llenaba de gente lo que marca la gran diferencia de la otra botica es la manera de atender a los clientes al ver que teníamos acogida y el espacio era muy pequeño se nos abre una gran oportunidad de alquilar un local más grande pero a pesar de ellos el miedo nos invadía, eran jóvenes que tuvimos que pedir consejo a un vecino que fue un gran apoyo para nosotros, ni que decir de la señora que nos alquiló el local una linda persona que confió en nosotros y nos dio 3 meses para pagar la cuota del local ,antes que eso tuvimos que buscar un préstamo en los bancos el único que nos abrió las puerta fue MI banco que nos dio 50mil soles con ese capital iniciamos con fuerza, el éxito que alcanzo mi negocio fue gracias a la perseverancia, constancia, determinación, valor de enfrentarme en este nuevo mercado. En la actualidad en una Botica y la a vez bazar que vende medicamentos, productos de uso personal, juguetes, estuches, están segmentados por población.

2. ¿Qué características usted resalta de su persona para haber logrado este negocio?

Perseverancia, constancia, determinación, guerrera, el valor de enfrentarme en este nuevo mercado

3. ¿Qué hace exitoso a su negocio?

El éxito que alcanzo mi negocio gracias a la dedicación, la buena atención, tener todos los productos que necesitan los clientes, las consultas médicas que hace mi esposo es lo que marcó la diferencia es como valor agregado que le da el negocio.

4. ¿Qué significa la riqueza para usted?

Es la capacidad de darse los gustos que uno quiere como viajar, poder apoyar a tu familia, de seguir capacitándose y superándose a nivel empresarial y profesionalmente.

5. ¿El gobierno lo apoyó para su emprendimiento?

No, hay que ser sinceros la burocracia que existe en el sistema interno del sector publica nos hace decidir emprender con lo poco que tenemos a nuestro alcance, muchos de nosotras nos caracterizamos por la perseverancia, constancia de cumplir ese sueño cueste lo que nos cueste lo hacemos realidad, iniciamos un negocio con el propósito cubrir las necesidades de un segmento de la población, cubrir nuestras necesidades básicas, apoyar a nuestra familia y a la generar empleo.

6. ¿cuál es el mensaje para las futuras mujeres emprendedoras?

Que luchen por sus sueños, que sean perseverantes, que sean observadoras que en este mundo hay muchas necesidades que podemos cubrir con tan solo de identificarlo no importa como empieces tu negocio, sea pequeño o grande lo mejor es empezar y veras como consigues el éxito, sé que en el camino encontraras muchas obstáculos pero nunca se den por vencidas, si se caen y fracasan una vez pues levántense con más fuerza, el camino de los negocios no es nada facial pero tampoco es imposible llegar a la meta, la mayor satisfacción que alcances a nivel personal será cuando vez que tu negocio crece y sueño esta echo realidad. Si bien Para nosotras las mujeres es un poco más complicado de emprender un negocio porque hasta la actualidad existe el machismo en nuestra sociedad quizá eso sea el temor que muchos tenemos, solo les digo que hay que enfrentarlo y generar empleo

Guía de entrevista 3

Edad: 43 años

Educación: Secundaria completa

1. ¿Puede contarnos su historia para tener este negocio (¿Cuándo y cómo llegó a la capital, que hizo para emprender este negocio, antes había iniciado otro negocio?)

Yo llegue a los 15 años a Lima de Ayacucho – Lucanas, porque en mi pueblo no había secundaria, solo se dictaba clases hasta primaria, pero eso también en un salón por decirte 3y 4 y en otro salón 5 y 6. A raíz de eso me trajo mi tía para estudiar aquí, y bueno logre terminar mi secundaria, pero no superior, me falta más por plata.

Antes de poner un negocio yo trabajaba en una tienda vendiendo ropas, ahí aprendí como se manejaba, Para mí que toda la vida he trabajado desde joven, emprender un negocio es difícil no es fácil, me he enfrentado muchas cosas, tengo mi negocio desde

los 24 años, antes compraba y vendía ahora ya implementé mi propio taller con cuarto operarios, ya también ya diseño las prendas al gusto del cliente.

Lo que no me dejó rendirme fue sacar a sacar a mis hijos en la universidad, darles profesión es lo más importante, quizá más adelante ellos formen parte del negocio por ahora solo mi hijo me apoya en la supervisión, me asesora más que todo. Mi objetivo es que crezca más sería bueno sacar una marca propia mía.

Por ahora tengo 2 stands de Ropas de vestir para damas en esta galería (San Juan de Miraflores) también tengo un taller donde se confecciona a la medida u al gusto de las clientes, ellas vienen con un modelo y yo se lo hago.

2. ¿Qué características usted resalta de su persona para haber logrado este negocio?

Ser una mujer luchadora, guerrera, que saca adelante su familia, soy madre soltera como muchos que hay aquí, pero eso no fue un impedimento para progresar, me sacrifique mucho, pero valió la pena.

MI motivación fue tener mis cosas propias, las cosas de mis hijos, mi casa y darles la educación a mis hijos, solo son ser vendedora no podía hacer porque me pagaban poco, he logrado mi independencia económica, formar mi taller, tengo un taller, cuatro operarios en costura y 3 personas en ventas.

3. ¿Qué hace exitoso a su negocio?

La satisfacción al cliente, darle algo mejor, yo, no solamente vendo mis prendas como ves (de vestir) yo le confecciono a la medida del cliente sin costo adicional, yo ofrezco lo que el cliente necesita mayormente no es lo mismo que los demás venden, doy servicio a la medida.

Eso hace exitoso a mi negocio, no todo hacen eso, también está la calidad de la tela con la que trabajo, por ejemplo, si mi cliente quiere un material específico yo se lo consigo sin costo adicional a cambio pido que me hagan publicidad con sus amigas, parientes, de esa forma trato de diferenciarme del resto.

4. ¿Qué significa la riqueza para Ud.?

Adquirir bienes materiales, para gente como yo que no ha tenido muchas cosas materiales en su niñez, el ahora tenerlos me llena de orgullo **he logrado** tener casa propia, mi taller, las tiendas son alquiladas, pero ya tengo el capital para sostenerme y todo gracias a este negocio.

5. ¿El gobierno lo apoyo para su emprendimiento?

Nunca he tomado el estado cuenta al estado, he hecho mis cosas sola, sé que apoyan, pero no sé hasta qué punto será, nunca he asistido a talleres o capacitaciones, ni se dónde se darán esos cursos, me he capacitado por mi cuenta, en institutos particulares. Mas en cursos para manejar planilla, porque ya al tener personal a mi cargo es poco difícil y uno no desea que le caiga la SUNAFIL o la SUNAT mas esas cosas.

Porque los obstáculos están dentro de la empresa con el personal, ahora mucho más nos exige que no regularicemos en esa parte, pero sería bueno que no brindaran más capacitaciones al respecto.

6. ¿Cuál es el mensaje que daría para las futuras emprendedoras?

Veo que es importante el estudio, porque después que me han pasado tantas cosas, no solo ha sido emprender un negocio, he sufrido bastantes pérdidas, de repente porque no contaba yo un estudio, tenía las ganas y todo pero no el estudio, entonces mi mensaje seria que se capaciten primero que conozcan el mercado o sector donde piensan emprender y por ultimo ps la actitud siempre positiva y no rendirse, un negocio no te da rentabilidad o ganancia al toque hay que saber administrarlo, y persistir.

Guía de entrevista 4

Edad: 56 años

Educación: Primaria (Antiguamente a los padres no le gustaban educar)

Lugar de procedencia: Chosica

1. ¿Puede contarnos su historia para tener este negocio (¿Cuándo y cómo llegó a la capital, que hizo para emprender este negocio, antes había iniciado otro negocio?

Yo soy de más arriba de Chosica, llegue hace 43 años más o menos, vine con un familiar a trabajar en casa cuando tenía 13 años, trabaje en casa hasta que me case a los 23 años, yo decía para no trabajar, pero mentira, era peor trabajo (Risas). Habré empezado a trabajar a los 25 años así en este negocio (venta al por menor de ropa, siempre vendí ropa creo que empecé con 200 soles de capital.

Mi negocio tiene 29 años, pero no era así ahora tengo mi local propio que está más bonito más presentable, ya hay probadores, estas vitrinas también son modernos, al principio hemos luchado esto era de maderita, tenía una mesita para mostrar la ropa, no podía dejar tampoco, llevaba y traía la mercancía no era seguro dejar aquí, empecé con poquita prenda

a veces se vendía a veces no se vendía, mi esposo me apoyo, en armar la mesita, me motivaba siempre.

2. ¿Qué características usted resalta de su persona para haber logrado este negocio?

Ser una mujer luchadora, que sale adelante que no deja vencer, siempre con respeto, honestidad, los valores ante todo.

Mi principal razón fue apoyar a mi hogar con algo, a mi esposo a mis hijos, poder llevar un pan más, también he ayudado a construir la nuestra casa.

He logrado apoyar en la educación de mis hijos, no se han quedado como yo, todos tienen su profesión ganan su plata con su profesión, si quizá yo si he pasado por muchas necesidades a ellos los he dado hasta que he podido.

En casa si había comida pero no mucho, mi esposo no ganaba bien, él es maestro de obra, pero, así un día conversamos y dije voy a vender ropa, aparte no sabía hacer nada, había sido empleada de casa, no tenía educación, yo solo tengo mi primaria, antiguamente los padres no pensaban en mandarte a la escuela y las mujeres peor, lo que querían era que aprendieras las cosas de la casa lavar, cocinar, cocer para r encontrar un buen marido para casarte.

3. ¿Qué hace exitoso a su negocio?

Trabajar honradamente sin hacer daño a nadie, **ofrecer ropa que sea de calidad, a un buen precio y que esté acorde a la moda que haya variedad, yo ofrezco ropa deportiva, zapatillas, medias; casacas de calidad, mi cliente confía en mi por eso regresa siempre, también el cliente puede separar si no le alcanza con 20 o 30 soles de acuerdo al precio. Hay que trabajar con amor a la humanidad, como dicen si quieres ganar, pero lo justo.**

Por otro lado, la limpieza, la presentación del local tiene que ser impecable, que el cliente se sienta cómodo, por eso tengo que estar limpiando siempre.

4. ¿Qué significa la riqueza para Ud.?

Tener lo suficiente para defendernos en lo material, todo lo que tenemos no es eterno, cuando estas con vida lo puedes tener, pero cualquier momento no estas de nada vale que hayas luchado tanto. Para mi riqueza es mi familia haber logrado que ellos sean mejores personas que yo.

He apoyado en la educación de mis hijos, no se han quedado como yo, todos tienen su profesión, si quizá he pasado por muchas necesidades a ellos los he dado hasta que he podido.

5. ¿El gobierno lo apoyo para su emprendimiento?

No hay mucho apoyo en seguridad, no hay justicia, estamos olvidados por el estado en esa parte, si te roban o te matan nadie sale ni por noticia, para salir en la tele tienes que tener plata, por acá han pasado muchas cosas y nadie se ha enterado. Pero si vienen a darnos charlas del Ministerio de Salud, vienen del ministerio del trabajo a capacitarnos, y mejorar en la atención a nuestros clientes, nos enseñan cómo atender al cliente, como tener las mercaderías.

6. ¿Cuál es el mensaje que daría para las futuras emprendedoras?

Hay que valorar a la familia, porque son el motor que te empuja a seguir adelante. Que sigan para adelante, que sigan trabajando, no todos podemos acceder a una educación, pero todos somos capaces de emprender hay que tener metas, que sean clara acorde a tus posibilidades y tu empeño, más que todo es el empeño que uno te pone.

Guía de entrevista 5

Edad: 49 años

Educación: Técnica en enfermería

Lugar de procedencia: Huaraz

1. ¿Puede contarnos su historia para tener este negocio (¿Cuándo y cómo llegó a la capital, que hizo para emprender este negocio, antes había iniciado otro negocio?

Yo llegue a lima a los 11 años vine toda ilusionada de mi pueblo pensando que Lima era Lima ps, vine a donde mi tía ayudaba a mi tía de ahí estudiaba de noche mi secundaria, su esposo era borracho quien intentó abusar de mi persona fue ahí que me salgo de la casa ya cerca para cumplir 12 años y empecé a trabajar en casa, en el negocio en si empecé cuando tuve mi primer hijo a los 17 años, es que yo pensaba que tener pareja ya como vivir en un castillo, pero no es la solución a los problemas, ahí es donde empiezo a trabajar en negocio, acá era una chocita empiezo en una chocita de estera, se iniciaba este mercado, pero antes ya vendía cargado mi bebe; he vendido canela, clavo de olor, bolsas, ayudín en polvo, he vendido como ambulante buen tiempo; después cuando veía platita ha no dije, tengo tener un puesto, cuando se presentó la oportunidad de un puesto lo tome ahí vendía verduras que traía de la parada, al principio no conocía la parada , gracias a una señora que se llama Rita aprendí, ella me enseño donde comprar, como pesar, tengo una anécdota al primer día vendí todo pero al contar

el dinero no alcanzaba al capital había hecho mal la pesa, empecé con 10 soles de ese entonces en aquel tiempo era plata, como ahorita decirte un inicio de mil soles, mas antes se penaba aquí, no había transporte, el bulto lo traías a espalda o en carretilla de la pista principal, pero si había venta, así poco a poco fue aumentando el capital no me daba por vencida.

Con eso construir mi casita, aparte de eso bordaba batas que se exportaba, por cada franjita me pagaban 1 sol, así buscaba recusarme. Pero me propuse abrir un restaurante cuando mi esposo me engaña y me deja, “me dijo tu quien eres, tu eres una simple verdulera” esa frase a mi hirió profundamente, él no me apoyo ni antes mucho menos después de separarnos, yo era la que, hacia mis mesas, mis tableros. Después de pasar por un dolor inmenso, saqué préstamo del banco con ese capital empecé este restaurante y me va muy bien.

Que, en sentimientos, en valores, es lo que ti sientes lo que tu das a tus semejantes sin esperar de nada a cambio, siembras buena semilla para poder cosechar esa es la riqueza más valiosa que pueda existir, porque la riqueza económica es algo pasajero, algo voluble porque la torre más alta se cae,

Tu puedes lograr a ser una gran empresaria o emprendedora pero tu humanidad le hace lo que tienes dentro de ti, nunca uno tiene que olvidarse de su origen porque el dinero no te hace una buena persona es lo que llevas dentro.

La ropa es solo distinción no se te hace, hay personas en el Perú que son humildes de origen humilde que son grandes empresarios hasta están exportando.

Mi mama era de familia pudiente pero mi papa no, empezaron a surgir de la nada, mis padres tenían ganado vacas, lanar, mi padre no nos dio mucho, él nos dijo; “tienen que aprender a luchar para poder valorarlo”.

2. ¿Qué características usted resalta de su persona para haber logrado este negocio?

Me defino muy bien, algo que trazo lo tengo que lograr, aunque me tenga que caer tengo que levantarme, estoy en el negocio hace 30 años, pero aquí tengo un año (Restaurante).

Mi deseo de superación, alcanzar mis metas trazadas, cada escala seguir subiendo no rendirme. Por ejemplo yo trabajo de día en el negocio y de noche en la clínica, me doy mi tiempo, en el área de salud hay momentos que puedes descansar, también estudie con mis hijos ya, yo empecé a estudiar por la sencilla razón de que la familia de mi esposo me menospreciaba, yo era el patito feo de la familia yo no entraba a su familia y ahí dije no yo no me voy a quedar así, termine mi secundaria con mis hijos, porque no había terminado mi secundaria, me iba en la noches a estudiar dejando a mis hijos, termine mi secundaria y luego

postulo a estudiar enfermería y me especialice en geriatría ya con mis hijos, yo dije yo puedo, ahora el me ve, me reconoce.

Me ha caído, pero me he levantado, todo se puede, los éxitos los obtienes a través de mucho esfuerzo de muchas caídas, tienes que ser perseverante a cada cosa, ahora me vez tranquila, yo pensaba que el mundo le iba aplastar, pero no, vivo tranquila ya mis hijos están jóvenes, una está terminando la universidad la última está en la secundaria y aparte está estudiando inglés.

Creo yo que yo puedo si yo puedo todos pueden, la cosa que te organizarse, tu puntualidad, tu responsabilidad y tu honestidad, y saberte amarte primero tú.

3. ¿Qué hace exitoso a su negocio?

La atención que doy mis clientes en el trato, siempre con amabilidad por mas ese día me haya ido mal, yo vivo de ellos y ellos son lo primero,

4. ¿Qué significa la riqueza para Ud.?

El éxito es el triunfo de logros tus metas que haz trazado, tú te sientes feliz con lo que has logrado, el éxito de otra persona también es lindo eso nos da sabiduría y pensar como lo hizo si lo pudo hacer porque yo no o porque no tú.

Las mujeres somos muy emprendedoras, las caídas por el contrario nos hacen levantar.

5. ¿El gobierno lo apoyo para su emprendimiento?

La verdad si hubiera un apoyo por parte de nuestros gobernantes nuestro país sería otro, pero lamentablemente no apoya, Perú es un país rico tiene tantas cosas para ofrecer al mundo, hay obstáculos siempre la parte básica es la economía, si no tienes economía no puedes, pero ahí está el reto de vencerlo, empezar con lo poco y apretarte para que tú puedas ahorrando lo poco que pueda.

Por parte del banco (Privado) si me he sentido apoyado, he recorrido al banco sí, me gusta ser cliente categoría A, para no tener problemas.

6. ¿Cuál es el mensaje que daría para las futuras emprendedoras?

Yo veo que la mujer nunca se rinde, para la mujer no hay un no, aunque mal pero ahí estas, como te puedo te, somos mujeres guerreras

En tu mente, en tu yo en tu corazón tiene que estar positivo, yo puedo si voy a poder y voy a lograr. Tener autoestima por adelante, ser perseverante, la perseverancia te lleva al éxito,

hay aprender a corregirse con disciplina y se logra. Por eso te digo depende de uno los logros tus logros dependen de ti.

Guía de entrevista 6

1. ¿puede contarnos su historia para tener este negocio (cuando y como llego a la capital, que hizo para emprender este negocio, antes había iniciado otro negocio?)

Nací en de Ayacucho llegué a la capital a los 16 años a la casa de un familiar que ya radicaba en lima. Para emprender mi negocio de venta de prendas de bebe tuve que buscar una zona estratégica donde poder abrir y vender mis productos, es así que buscando en diferentes distritos de lima encontré un local cerca de mi casa, antes de tener mi tienda de venta de ropa de bebes, en el mismo puesto vendía frutas, pero veía que se malograba las frutas ante eso tome la decisión de probar con otros servicios que no sean perecibles, con lo poco del capital que me quedaba empezó comprando de a pocos, como sabemos la perseverancia hace a la persona el ver que mi negocio de venta de prendas de bebe tuvo acogida decidí implementarlo mucho más para eso tuve que sacar un préstamo de 5 mil soles gracias a Dios el negocio tiene acogida en el mercado. Hoy en día tengo mi stand de ropas de bebe, pero próximamente voy a abrir mi propia tienda en mi casa ya que por ahí no hay un negocio con la misma calidad.

¿Qué características usted resalta de su persona para haber logrado este negocio?

El éxito que alcanzo mi negocio se basó más que todo en la perseverancia, las ganas de salir adelante, así mismo nunca darse por vencida a pesar de tantas trabas que hay en el camino, de tener algún ingreso económico para solventar mis gastos universitarios es lo que me motivo a iniciar este negocio.

2. ¿Qué hace exitoso a su negocio?

Mi negocio alcanzo el éxito gracias a la perseverancia que resalto mucho en mí desde que empecé en este rubro en el mercado al inicio fui la primera tienda en vender prendas de bebe en esa zona, es así como poco a poco fue creciendo mi negocio en la actualidad cuenta con productos variados con el único propósito de cubrir una necesidad de los consumidores.

3. ¿Qué significa la riqueza para usted?

La riqueza significa tener un buen equilibrio económico con el cual puedes cubrir tus necesidades básicas en la vida y después seguir creciendo esa riqueza.

4. ¿El gobierno lo apoyó para su emprendimiento?

El gobierno no me apoyo por tanta burocracia y el machismo que existe en su sistema es muy complicado que las emprendedoras reciban algún apoyo, el único apoyo y facilidad que me brindo es el banco con el préstamo adquirido pude ampliar mi negocio.

5. ¿cuál es el mensaje para las futuras mujeres emprendedoras?

Luchen por sus sueños así sea pequeño vale la pena cumplirlo, ser perseverante, responsable y emprendedoras para seguir adelante, cumplir ese sueño de crecer como persona y profesionalmente.

Guía de entrevista 7

1. ¿puede contarnos su historia para tener este negocio (cuando y como llego a la capital, que hizo para emprender este negocio, antes había iniciado otro negocio?)

En el 2010 dejando mi querida selva fue muy duro llegar y sin saber a qué dedicarme o que hacer todos venimos con ese pensamiento triunfador a salir adelante y traer a toda tu familia pero te tocas con un sin número de obstáculos, lo primero que hice fue trabajar duro para juntar el soñado capital que para iniciar acá un negocio era un tanto complicado, ya tenía la idea porque lo que hacía en la selva era mis ricos potajes selváticos, pero no solo era el capital sino buscar una zona estratégica trabaje 3 años sin descanso, cuando en el 2013 se me da la oportunidad de empezar en un mercadito, pues era un puesto que iba alquilando pero lo difícil era captar clientes en medio de comida criolla, los primeros meses solo era bajo quise dejar pero recuerdo aquel consejo de aquella Sra. De la sierra que me dijo " no te preocupes mamita en la perseverancia estará tu triunfo" recuerdo que llore porque me sentía derrotada, pero si seguí preparando aquel mes de junio fue como una luz al final del túnel llegaron varias personas con ropa deportiva y que creen eran los que vivían al rededor y que muchos d ellos por cierto eran de la selva ese día era 24 recuerdo con melancolía pero en ese entonces no recordada que día era hasta que me lo dijeron juanes y tacachos por nuestra fiesta san juanera y así empezó ese grupito al cual estaré eternamente agradecida empezó a pasar la voz de ahí llegaban de otros sitios pues era la única que vendía en ese mercadito y así es como todo comenzó, hay días que faltan manos . Es difícil se llora, se cae, pero gracias a eso pude abrir un local, estudiar y traer a mi familia ahora todos vivimos acá con este negocio familiar.

2. ¿Qué características usted resalta de su persona para haber logrado este negocio?

Para mí son la perseverancia por nunca desistí a pesar de muchos obstáculos, la fuerza que tuve para lograr esa meta que me propuse, y el amor y esa pasión que uno lo hecha te da árboles con ambulantes

3. ¿Qué hace exitoso a su negocio?

Considero que la sazón única, la atención, la comunidad que das a tus clientes hacen que un negocio triunfe.

4. ¿Qué significa la riqueza para usted?

La riqueza para mi es sinónimo de lucha constante.

5. ¿El gobierno lo apoyó para su emprendimiento?

El gobierno seguro que apoyará más adelante

6. ¿cuál es el mensaje para las futuras mujeres emprendedoras?

El consejo que les daría que nunca deje de soñar y persigan ese sueño hasta hacerlo realidad es difícil al comienzo pero llegar a esa meta es una única que solo tu entenderás el día que llegues. Y permitas que nadie te diga que tu negocio no va llegar a tener éxito eso va depender de uno mismo.

Guía de entrevista 8

1. ¿Puede contarnos su historia para tener este negocio (¿cuándo y cómo llegó a la capital, que hizo para emprender este negocio, antes había iniciado otro negocio?)

Y so de Apurímac (Yanaca) Primero mi hermano me llevo a Arequipa a los 8 años diciendo que le iba a ayudar a cuidar a su esposa que estaba mal pero era mentira porque me trataba mal y su esposa no tenía nada, una tía por parte de papa se enteró que estuve ahí y le conté todo lo que había pasado y es así como llego a lima a los 11 años a la casa de mi tía y ahí aprendí a hacer tamales y todos los días vendíamos desde las 4 am con mis demás primas, luego a los 15 años con mis propinas que tenía ahorrado tuve mi negocio de verduras en el mercado pero era muy matado porque tenía que cargar yo sola los sacos de papa, cebolla incluso una vez me robaron mi mercadería porque estaba sola , compre mi terreno a los 17 años siempre quise tener mi casita así con la compra del terreno construí mi choza y con eso yo ya estaba feliz, tuve a mi primer hijito a los 19

años, luego vino al mundo mi segunda hija y me vi en la necesidad de trabajar pero tenía que buscar un trabajo donde pueda cuidar a mis hijos y así comencé con una sartén vieja friendo mis papas, pollo frito y una olla con arroz, cargaba a mi hija en la espalda y a mi hijo le daba de comer y hacia que durma mientras que vendía salchipapa con arroz y poco a poco me ingenie a vender más platos, mi tía me regalo unos recetarios y aprendí por sí sola ,con ese pequeño negocio de comida pude construir mi casa vendiendo año tras año, saque préstamos para ampliar mi negocio, eh podido sacar adelante a mis hijos en sus estudios, mi esposo quería que deje de trabajar pero ya son tantos años que no me acostumbro a estar sin trabajar. Ahora a mis 49 años tengo mi propio restaurant, me apoyo de mi alquiler y eso me hace sentir orgullosa de mí, yo sola pongo mis horarios y me dirijo sola a veces me contratan para cocinar en reuniones.

2. ¿Qué características usted resalta de su persona para haber logrado este negocio?

Dedicada, empática, me gusta ver a mis clientes como una madre porque cocino con dedicación.

3. ¿qué hace exitoso a su negocio?

Soy muy alegre y siempre doy “yapa” eso a la gente le gusta, toda la comida es al instante.

4. ¿Qué significa la riqueza para usted?

Depende que tipo de riqueza en el amor, en lo económico, más que nada esos dos son importantes.

5. ¿El gobierno lo apoyo para su emprendimiento?

Para nada, el estado no me ha dado nada todo ha sido por esfuerzo propio, una vez quisieron cerrar mi local y cuando fui a sacar permiso a la municipalidad se demoraron más de 6 meses para responderme que faltaban otros documentos más, volví y los entregue me dijeron que iban a enviar a un inspector, pero hasta el día de hoy no vienen

6. ¿Cuál es el mensaje para las futuras mujeres emprendedoras?

Que la vejez es para descansar y mientras sigan jóvenes y ahí fuerza que no paren que se esfuercen mucho si yo pude jovencita y con dos hijos porque ellas no? Todo se puede chicas así que a darle con todo a la vida.

Guía de entrevista 9

Edad: 26 años

Nivel de instrucción: universitaria

1. ¿Puede contarnos su historia para tener este negocio (¿cuándo y cómo llegó a la capital, que hizo para emprender este negocio, antes había iniciado otro negocio?)

Soy de Huancayo (huasicancha) Yo vine a lima cuando tenía 12 años con mi abuelita empecé vendiendo panes y luego de limpieza es así como llego a manos de una señora que tenía su peluquería y me dijo que le ayudara como era menor de edad me dijo que me daría mi “ propina” yo accedí porque necesitaba, yo veía como cortaba la señora y nació en mi la pasión por las tijeras, practique sin haber estudiado cortando a las conocidas de mi abuelita y junte mi dinero me puse en un curso y así poco a poco fui estudiando en cursos, incluso hice una pollada en la cual los vecinos y parientes me regalaron cositas (sillas, máquina de cortar, peines, tijeras, mandiles con chalecos, espejitos) fue muy emocionante y a la vez alegre recibir de mis parientes y conocidos y así alquile mi local y así comencé de poquito a más mi propio negocio de salón de belleza.

2. ¿Qué características usted resalta de su persona para haber logrado este negocio?

Me esfuerzo mucho porque sé que ahora doy trabajo a otras dos chicas y un chico de barbero y me siento feliz de brindar trabajo y sigo con esa empatía y esfuerzo.

3. ¿qué hace exitoso a su negocio?

Bueno soy alegre, amable y dedicada, hago sorteos y eso también atrae más clientes.

4. ¿Qué significa la riqueza para usted?

Bueno depende si es de lo económico es muy importante porque uno así puede solventar varias cositas.

5. ¿El gobierno lo apoyo para su emprendimiento?

No para nada, yo quise sacar mi licencia de funcionamiento y se demoran demasiado y luego cuando llega el tiempo para recoger te niegan la licencia y dicen que falta papeles y así se prolonga más tiempo.

6. ¿Cuál es el mensaje para las futuras mujeres emprendedoras?

Que sigan adelante que no se dejen vencer que así pueden solventar a su familia y surgir más y más para dar una estabilidad a su familia, yo estoy embarazada y ya compre las cosas indispensables para mi bebe y mi esposo a veces no quiere que siga trabajando que deje a alguien encargada, pero yo siempre le digo “estar embarazada no es una enfermedad”.

Guía de entrevista 10

Años: 36 años

1. ¿Puede contarnos su historia para tener este negocio (¿cuándo y cómo llegó a la capital, que hizo para emprender este negocio, antes había iniciado otro negocio?)

Yo soy de lima, todo empezó como un hobby, yo iba a bailar al gimnasio como a los 30 años porque me quería sentir bien conmigo misma, me gustó mucho quise seguir aprendiendo, la profesora me llevo a su programa donde ella se preparaba para sus clases, me fui preparando, ensayando. Me llevo un tiempo y dinero porque se necesita también invertir y puse mi negocio, comencé en mi sala y ahora dicto mis clases en el segundo piso, tuve al principio 2 socias, pero luego al año ellas también abrieron su gimnasio y ya estoy dos años dirigiendo sola, este no es mi único negocio, A la vez tengo mi negocio de frutas, que me permite solventar los gastos de mi casa y estar pendiente de mis hijos. Con estos negocios pago los colegios de mis hijos y las cosas de la casa como luz, agua, comida, utensilios, educación.

2. ¿Qué características usted resalta de su persona para haber logrado este negocio?

Soy una persona que se propone metas y muy dedicada, además para tener este negocio te tiene que gustar.

3. ¿qué hace exitoso a su negocio?

Son dos cosas te tiene que gustar y además este negocio es para todos porque hacer ejercicios es salud, el deporte es bueno para todos y también para generar autoestima para las mamitas.

4. ¿Qué significa la riqueza para usted?

La riqueza es dependiendo, riqueza de humildad, riqueza de amor, riqueza de dinero.

7. ¿El gobierno lo apoyo para su emprendimiento?

No he recibido apoyo del estado todo ha sido por mi cuenta además son negocios que no le hace daño a nadie.

5. ¿Cuál es el mensaje para las futuras mujeres emprendedoras?

El mensaje que pudiera dejar es que las mujeres somos independientes ahora en el siglo 20, todas podemos lograr lo que se propone, incluso mi esposo no quería que trabaje, pero luego vio que me sentía bien con mi trabajo y también a la fuerza me apoyo y dejo su trabajo, ahora se queda en el otro negocio, yo voy temprano compro las frutas y dejo vendiendo a mi esposo mientras yo doy clases en mi gimnasio, gracias a mis negocios he podido comprar mi auto y construir mi casa de dos pisos.

Female entrepreneurship: characteristics, reasons for success, limitations, involved and consequences

Natividad Carmen Orihuela Ríos, Irma Milagros Carhuanchu Mendoza, Carlos Oswaldo Venturo Orbegoso, Fernando Alexis Nolazco Labajos, María Auxiliadora Guerrero Bejarano

Abstract: The Global Entrepreneurship Monitor Peru 2017 - 2018 explained that Peru ranks 1st in Latin America and the Caribbean, and 5th in the Entrepreneurship Index. The presence of women entrepreneurs by opportunity is 0.92 for each man, which is why they joined the economy of the country and are generating jobs directly and indirectly. The objective of the study was to analyse female entrepreneurship and identify the characteristics, reasons for success, limitations, involved, and consequences. The study was developed under the interpretive paradigm, qualitative approach, analytical, synthetic, and inductive method. The study category was broken down into five subcategories, and each indicator was coded, then the interview information was triangulated with the support of Atlas.ti 8 software. The main characteristic of women entrepreneurs is perseverance and they are always attentive to opportunities from the market. A limitation is an access to financing for the initial capital, as well as the procedures, are bureaucratic. Despite the demanding nature of the business, women do not neglect their tasks as mothers. The family supports the growth and development of the economic activity, which translates into economic profitability and personal wealth, which allows the entrepreneurial economic independence and social status.

Index Terms— Female entrepreneurship, perseverant, capital, bureaucracy, family, social status, risk, decision making

1 INTRODUCTION

Female entrepreneurship overtime increased, basically because of the economic independence that women have long pursued. In Chile, it was exposed that more than 50% of women undertake for an opportunity in the market, the motivation is limited to the generation of income, support to the family and ease to organize their time. The study showed that the most significant number of enterprises are registered in Arica, Parinacota and Tarapacá, mainly due to the proximity to the port and retail trade operations [1]. In Spain, less than 50% of women undertake, because there is a fear of failure, which limits them to a new activity [2].

Women who undertake unfortunately have to face several limitations in the market, basically because society has granted a privileged place to the male gender for a long time. Banking and financial institutions grant financing with caution, and providers distrust credit operations [3]. In Saltillo and Torreon, entrepreneurs have studied at the university level. They are engaged in commercial and service activities. The gratifying thing is that they managed to occupy a place socially. At the same time, they have increased their income, feel satisfied, and they achieved a balance between family life and business or company [4].

According to the Global Entrepreneurship Monitor (2017)

report in Peru, female entrepreneurship is carried out in the service activity. The majority have incomplete secondary education, the generation of direct employment is between 5 and 19 employees; however, once again stresses that the fundamental reason is economic independence [5]. This situation is very similar to Bangladesh because this human group works with networks to market their products [6]; in Tanzania, the influential factor is to achieve personal well-being [7].

In Moroccan, the fact that women entrepreneurs mostly have university studies was shown, the family supports and has a direct impact on business decisions, and however, the problems that arise are linked to financing, the acquisition of machinery and equipment, but especially access to the potential market [8]. While India, the government does not implement strategies to promote female entrepreneurship, although they are aware of the contribution to the growth and economic development [9].

Eib & Sieget (2019) asserted that women in Europe have opted for economic empowerment, without having to neglect their gender obligations and responsibilities, the results showed that men have greater commercial success about women [10].

Chowdhury (2018) explained that a problem faced by women in Bangladesh is financing because there is a gap between the male gender. However, NGOs did not abandon them; on the contrary, they are those that provide loans at a rate lower than 10%. On the other hand, there is a need for mentors and responsible people in decision-making. For that reason, the support of the State is required, even more from the Ministry of Industry and Commerce, not only entrepreneurship but also the formalization of business must be encouraged [11].

Jia, Parvin, and Rahman (2012) found that the factors most related to women's entrepreneurship are: the freedom to work, the desire for higher incomes, reaching a higher social status,

- Natividad Carmen Orihuela Ríos, Universidad César Vallejo, Perú. Tel.: +51 999793179 Email: adrianos2005@hotmail.com
- Irma Milagros Carhuanchu Mendoza, Escuela de Post Grado, Universidad César Vallejo, Perú. Tel.: +51 983938868 Email: irmamilagros@yahoo.com
- Carlos Oswaldo Venturo Orbegoso, Escuela de Post Grado, Universidad César Vallejo, Perú. Tel.: +51 948812281 Email: cventuro2911@gmail.com
- Fernando Alexis Nolazco Labajos, Universidad San Ignacio de Loyola, Perú. Tel.: +51 947480893 E-mail: fernandonolazco@gmail.com
- María Auxiliadora Guerrero Bejarano, Universidad Internacional del Ecuador, Ecuador, Tel.: +593958764313 maquerro@uide.edu.ec

higher educational levels, family size, family relationships, death of the husband or head of the family, motivation of family members or friends, access to credit, access to entrepreneurship training, government assistance, membership in associations of entrepreneurs, access to business information and infrastructure favourable to entrepreneurship [12], [13].

Consequently, the inclusion of women in the generation of economic resources is essential, which implies labour contracts and their situation in the organic structure [14].

The theories that support the study correspond to what was explained by McClelland with the theory of traits because women aim at economic independence, support for their family and even more to be recognized by society [15]. At the same time, North's theory of institutional change helps to understand the country's new economic structure because women with their activities also contribute to economic growth [16].

Education and training play an essential role because it allows acquiring new skills that respond to the needs of the company to design improvement plans, as expressed in the theory of human capital [17], in this same sense the synergy between Innovation and entrepreneurship allow society to contribute new products or services, boosting the economy in the generation of economic resources [18].

In this sense, the theoretical proposals have allowed the development of entrepreneurship according to digital technological changes. Gutiérrez (2006) and Drucker (1985) whom the latter adds the innovative term to entrepreneurial characteristics, significantly differentiating it from the person who improves the business organization substantively, and not only the one that opens a specific business, but that potentializes it, makes it optimal and operational, predisposed to change and increase work performance [19] [20].

The term entrepreneurship has a substantive amount of polysemic definitions, which coincide or differ according to the points of view. The word comes from the French entrepreneur who mentions, according to Nueno (1999), to the "ability of a person to make an additional effort to achieve a goal or objective" (p. 23) [21]. Entrepreneurship also refers to the ability to visualize an opportunity and decide to undertake [22]; for this purpose, plans are designed with economic simulations that convince entrepreneurship [23] [24].

When referring to female entrepreneurship, Casson (2001) directs the active participation of women in commercial innovation activities. Therefore, they are considered qualified people who create and manage a company to obtain benefits, development and growth, characterized by innovative and inclusive behavior and also employ strategic management practices in the business organization [25].

Dornela (2001) expanded the characteristics and said they are optimistic, passionate, persevering, committed, take risks, determined, dynamic, set their goals and objectives, seek information, independent, autonomous, have self-control and create value [26]. However, Jia, Parvin, & Rahman (2012) identified that the factors that are linked to entrepreneurship correspond to independence due to work, income generation, social status, academic achievement, family dissolution, family size and lack, environmental thrust, conditions for entrepreneurship.

However, from the perspective of Vásquez (2016), entrepreneurship is characterized by innovation and adaptation of the product or service to the needs of the market [27]. Therefore it is not only focused on managing the organization but must overcome it in order to be sustainable, which is summarized in different behavior from the people around them [28], rescuing that financing is one of the weaknesses. However, the level of risk they assume is rescued, but that both are not without limits. On the contrary, it motivates them to start and keep moving forward.

2 METHOD

The study was developed under the interpretive paradigm, and data was collected that corresponds to the phenomenon of the study of female entrepreneurship and has a theoretical basis [29] [30]. It should be noted that it is a fundamental requirement that the researcher divests himself of his paradigms in order to have a thorough view of the problem.

The approach was qualitative; from the interviews, each statement was understood and interpreted according to the axial coding of the indicators, subcategories and the study category, which for the study corresponds to female entrepreneurship [31] [32].

Different methods were also applied, such as a) Analytical-synthetic, both processes are performed simultaneously, starting with the decomposition of each statement according to the codes. Then all the statements according to the codes are related to continue with the synergy process and their complementarity, and then integrate them and respond to the research objective (Rodríguez & Pérez, 2017). The second method (b) is inductive because from the results found in the study it is inferred that the population involved, which in this case are women, have the same or similar characteristics, involved and consequences or benefits [33] [34].

Therefore, female entrepreneurship was approached from four subcategories:

- a) Characteristics of women entrepreneurs;
- b) Reasons for business success;
- c) Limitations to undertake;
- d) Involved in entrepreneurship;
- e) Consequences of entrepreneurship, with their several indicators, as shown in figure 1.

The study scenario corresponded to women entrepreneurs who, at the time of the interview, owned a business or carried out an economic activity in the district of Villa El Salvador, located south of Lima, is characterized as an industrial area. The voluntary participants who accepted the application of the interview guide [35] were ten women.

Thus, once the information had to be triangulated, it is a technique for identifying the coincidences and differences in the claims according to the previously designed axial coding. The organization of these was carried out according to the objectives of the study to concatenate and link the spills by the entrepreneurs with the theories and concepts of entrepreneurship, to inform the valid and consistent findings [36].



Fig. 1. Category, subcategories and indicators to measure female entrepreneurship

3 RESULTS

3.1 CHARACTERISTICS OF WOMEN ENTERPRISES

The eight women entrepreneurs were not from the capital Lima, the age range when they arrived was between 11 and 16 years. At the date of the data collection, the interval was between 26 and 49 years, that is, the average time spent in the capital is 30 years, most of them performed the work of home attendant upon arrival.

The places of origin corresponded to Cajamarca, Huaraz, Tingo María, Ayacucho, and Apurímac, as indicated in Figure 2. The entrepreneurs together hold that everyone must fight for their dreams, be persevering, observant, think about growing personally and professionally, dreaming, valuing the family, and never forgetting their origin.

To undertake not to require abundant capital or resources but starts with everything that is within your reach.

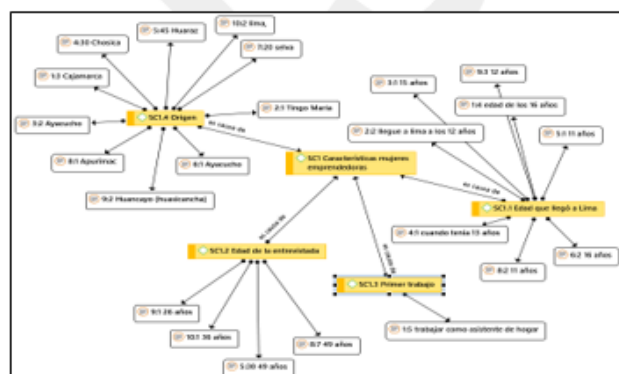


Fig.2. Characteristics of the reporting units



Fig.2. Characteristics of women entrepreneurs

3.2 REASONS FOR SUCCESS

The women said that the reason for the success of the business is because of the dedication and commitment they practice every day in their business. They argued that they should try to have all the products that customers require. Interviewee 4 said that "I sell quality sportswear and jackets," which is why customers always come back; However, when they do not have enough cash, then opt for the weekly payment and thus manage to accumulate the amount necessary to purchase a product.

Other essential factors correspond to the cleanliness of the premises, the unique seasoning, the attention, the raffles and above all, you should like the business.

Also, the venture was mostly for the opportunity; the interviewee 1 said that "sells the things or products that customers require," that is, meets their needs. On the other hand, a strategy is to "take advantage of the need of people, because of that need maybe for your success." In this sense, the entrepreneurs are attentive to the requirements of the customers. Therefore, observation plays an important role. A new strategy that they apply is the raffle, that is, for the purchase they give a ticket, and then on specific dates, products, artifacts, among others, the same ones that generate expectation in the prize are raffled, and therefore encourage the purchase.

Likewise, it is necessary to highlight that the current ventures were not the first ones, the majority dedicated themselves to outpatient marketing, however, despite their inexperience they indicate that they were always looking for "a strategic area" to sell their products, generate economic resources, save and invest in goods.

Previous experiences allowed us to better understand people's needs and design positioning and sales strategies to achieve their profitability.

In order to be successful, women must fight, strive, and give everything so that their business or company is positioned, grows, and generates long-term economic resources.

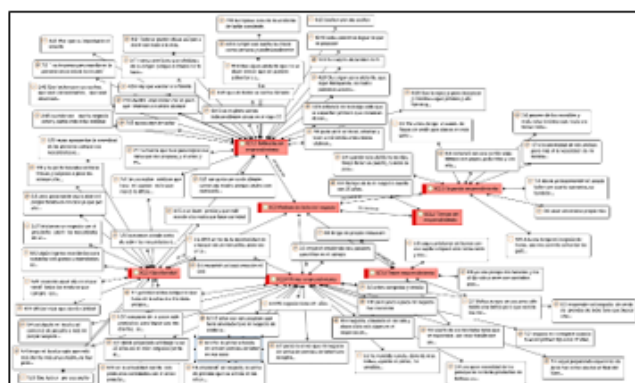


Fig. 4. Reasons for business success

3.3 LIMITERS TO UNDERSTAND

Female entrepreneurship in the process has had some limitations such as a) Economic factor, it is difficult to access the banks, so they resort to personal or family loans, the fact that they started with amounts lower than US 100 is rescued. A bank that My Bank supports, although the interest rates are high, however, they persist in continuing to apply for loans for the prompt disbursement. B) Municipal factor, the license takes too long to obtain; the procedures are bureaucratic and increasingly require documents that were not required at the beginning of the process. C) Central government - Ministries, said they never supported them, however, an interview indicated that they commented that the municipalities provide workshops, training, but have failed to have the respective information. Another interviewee indicated that the Ministry of Labor trained her in customer service and handling of merchandise or inventories; d) Competition, there are businesses positioned and with a better infrastructure, which allows them to be more competitive, but despite this, they started their businesses, they consider that the key is attention, as shown in Figure 5.



Fig. 5. Limitations to undertake

3.4 INVOLVED

Her husband and children are mostly involved in female entrepreneurship. The spouse supports the establishment with work of attention to the public; some of them chose to quit their employment so that they are 100% involved in the business. The children also support the supervision and advice because many are studying at the university level, and with a different perspective, they contribute to the growth of the business, as shown in figure 6.

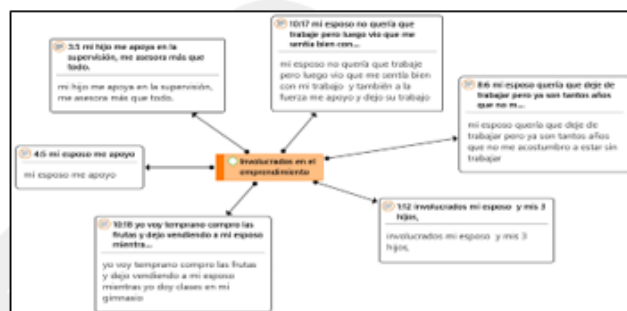


Fig. 6. Involved in entrepreneurship

3.5 CONSEQUENCES

Entrepreneurship has allowed women to achieve economic independence, travel, continuously train, generate employment for third parties, business growth, meet their own needs as a woman, educate their children in private schools, home and own car, equipped workshops, support To his family. In summary, a sustainable economy is appreciated, in addition to the generation of personal and family wealth, as shown in Figure 6.



Fig. 6. Consequences of entrepreneurship

4 DISCUSSION

In the study, we observe that women undertake, for the most part, these results harmonize with the Global Entrepreneurship Monitor Peru 2017-2018 (GEMP) because 62.3% of Peruvians are motivated by opportunity and with the Pontifical Catholic University of Chile (2018).

Also, despite empiricism, women continuously observe the needs of their customers and the competition, to implement new products or services, however, if the business is not profitable, then they move to another turn.

Entrepreneurship for women is very risky; banks do not

provide access to financing. The results harmonize with Ascher (2012), Kumar (2015), and Chowdhury (2018) because women do not easily access the financing granted by banks and financiers, however, when they manage to qualify, these are granted with restraint.

Similarly, women are afraid of failing; the latter situation harmonizes with the Instituto de Empresa (2019) and the GEMP (2018) because 30.7% of Peruvians believe that fear of failure restricts entrepreneurship.

At the same time, the educational level of female entrepreneurs was mostly technical higher education; this situation is consistent with Peru (GEMP, 2018) because 26% of entrepreneurs have the same level of education.

On the other hand, the fact of undertaking allowed women to improve their social status and prestige; this result is consistent with the citizens of Tanzania (Kabote, 2018), Asia and Oceania (GEMP, 2018).

The family supports entrepreneurship and participate in decision-making, also increased economic resources, and because of this, they acquired goods and vehicles.

Likewise, women undertook to achieve economic independence; this situation coordinates with Eib & Sieget (2019).

The primary feature is perseverance and motivation to meet not only needs but also family.

Finally, the study contributes to social sciences with characteristics, limitations, and consequences of female entrepreneurship in Villa El Salvador.

5 CONCLUSION

Enterprising women are characterized by being persevering, positive, and never fainting before any adverse situation. However, the fact of the undertaking does not limit them in the activities of the genre. The success of the venture is basically due to the dedication and perseverance that they dedicate to the business, in addition to identifying the opportunity. A transcendental limitation is an access to loans for initial investment, as well as municipal permits, which turn out to be bureaucratic. Once again, it is ratified that family support is essential to achieve personal and business success. A well-run business is evidenced in the profitability and increase of personal wealth.

REFERENCES

- [1] Pontificia Universidad Católica de Chile, Programas de apoyo al emprendimiento femenino en la Alianza del Pacífico, Santiago de Chile: Universidad Católica de Chile, 2018.
- [2] Instituto de Empresa, Informe GEM España 2018 - 2019, Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria, 2019.
- [3] J. Ascher, «Female Entrepreneurship – An Appropriate Response to Gender Discrimination», *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, vol. 8, n° 4, pp. 97-114, 2012.
- [4] L. Guerrero, E. Gómez y M. Armenteros, «Mujeres emprendedoras: Similitudes y diferencias entre las ciudades de Torreón y Saltillo, Coahuila», *Revista Internacional Administración & Finanzas*, vol. 7, n° 5, pp. 77-90, 2014.
- [5] Global Entrepreneurship Monitor, Women's Entrepreneurship 2016/2017 Report, London: GEM, 2017.
- [6] A. Amin, «Women Entrepreneurship and SMEs of Online Clothing Business in Dhaka City», *Universal Journal of Management*, vol. 6, n° 10, pp. 359-372, 2018.
- [7] S. Kabote, «Influence of women entrepreneurs' characteristics on personal well-being in Arumeru District in Tanzania», *African Journal of Business Management*, vol. 12, n° 11, pp. 316-328, 2018.
- [8] H. Bouzekraoui y D. Ferhane, «An Exploratory Study of Women's Entrepreneurship in Morocco», *Journal of Entrepreneurship: Research & Practice*, pp. 1-19, 2017.
- [9] P. Kumar, «A study on women entrepreneurs in India», *International Journal of Applied Science & Technology*, vol. 5, n° 5, pp. 43-46, 2015.
- [10] C. Eib y S. Sieget, «Is Female Entrepreneurship Only Empowering for Single Women? Evidence from France and Germany», *Social sciences*, vol. 8, pp. 2-9, 2019.
- [11] S. Chowdhury, «Financing female entrepreneurs in cottage, micro, small, and medium enterprises: Evidence from the financial sector in Bangladesh 2010-2018», *Asia & the Pacific Policy studies*, Wiley, vol. 6, pp. 397-416, 2018.
- [12] J. Jia, L. Parvin y M. Rahman, «Determinantes of women micro entrepreneurship: An empirical investigation in rural Bangladesh», *International Journal of Economics and Finance*, vol. 4, n° 5, pp. 254-260, 2012.
- [13] S. Kargwell, «A comparative study on gender and entrepreneurship development: still a male's world within UAE cultural context», *International Journal of Business and Social Science*, vol. 3, n° 6, pp. 44-55, 2012.
- [14] M. Peris, F. Peris y D. Ribeiro, «Capacidades y mujer emprendedora», *Mujeres y Economía*, n° 852, pp. 153-165, 2010.
- [15] M. Huilcapi, G. Castro y G. Jácome, «Motivación: las teorías y su relación en el ámbito empresarial», *Dom. Cien.*, vol. 3, n° 2, pp. 311-333, 2017.
- [16] F. Villagómez, «Douglas C. North su contribución

- hacia una teoría del cambio institucional,» *Política y Gobierno*, vol. 1, n° 2, pp. 391-400, 1994.
- [17] G. Villalobos y R. Pedroza, «Perspectiva de la teoría del capital humano acerca de la relación entre educación y desarrollo económico,» *Tiempo de Educar*, vol. 10, n° 20, pp. 273-306, 2009.
- [18] A. Sánchez, «Peter Drucker, innovador maestro de la administración de empresas,» *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, vol. 2, n° 2, pp. 69-89, 2006.
- [19] M. Gutiérrez, «Teoría de los rasgos. Contribución a la interpretación del comportamiento del empresario,» *Gestión*, vol. 5, n° 2, pp. 30-35, 2006.
- [20] P. Drucker, *La innovación y el empresario innovador*, Barcelona: Edhasa, 1985.
- [21] P. Nueno, *Emprendiendo: el arte de crear empresas y sus artistas*, Bilbao: Deustuo, 1999.
- [22] B. McKenzie, S. Ugbah y N. Smothers, «Who is an entrepreneur is still the wrong question?,» *Academy of Entrepreneurship Journal*, vol. 13, pp. 23-43, 2007.
- [23] S. Da Silva, A. Esper, A. Benciveni y D. Chagas, «Empreendedorismo feminino: um estudo fenomenológico,» *Navu*, vol. 5, n° 2, pp. 6-13, 2015.
- [24] S. Rosa, V. Souza y A. Loch, *Comportamentos empreendedores: por que as mulheres empreendem?*, Santa Catarina: Pandion, 2011.
- [25] M. Casson, *The entrepreneur: an economic theory*, Brookfield-Usa: Gregg Revivals, 2001.
- [26] J. Dornela, *Empreendedorismo*, Brasil: Editora Campus Ltda - Una empresa Elsevier, 2001.
- [27] J. Vázquez, *El emprendimiento empresarial: La importancia de ser emprendedor*, España: IT Campus Academy, 2016.
- [28] A. Castillo, *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. Programa Emprendedres como creadores de riqueza y desarrollo regional Intec*, Chile: Intec, 1999.
- [29] N. Numa y R. Márquez, «Los semilleros como espacios de investigación para el investigador novel,» *Propósitos y Representaciones*, vol. 7, n° 1, pp. 230-248, 2019.
- [30] B. Barco y A. Carrasco, «Explicaciones causales en la investigación cualitativa: elección escolar en Chile,» *Revista Internacional de Investigación en Educación*, vol. 11, n° 22, pp. 113-124, 2018.
- [31] A. Mehrad y M. Tahriri, «Comparison between Qualitative and Quantitative Research Approaches: Social Sciences,» *International Journal For Research In Educational Studies*, vol. 5, n° 7, pp. 1-7, 2019.
- [32] E. Navarro, E. Jiménez, S. Rappoport y B. Thailiez, *Fundamentos de la investigación y la innovación educativa*, España: Universidad Internacional de La Rioja S.A., 2017.
- [33] A. Rodríguez y A. Pérez, «Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento,» *Rev. esc. adm. neg.*, n° 82, pp. 179-200, 2017.
- [34] M. Prince y R. Felder, «Inductive teaching and learning methods: definitions, comparisons, and research bases,» *J. Engr. Education*, vol. 95, n° 2, pp. 123-138, 2006.
- [35] R. Hernández, C. Fernández y M. Baptista, *Metodología de la investigación*, México: McGraw-Hill, 2014.
- [36] M. Okuda y C. Gómez-Restrepo, «Metodología de investigación y lectura crítica de estudios,» *Revista Colombiana de Psiquiatría*, vol. XXXIV, n° 1, pp. 118-124, 2005.
- [37] J. Serida, C. Guerrero, J. Alzamora, A. Borda y O. Morales, *Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2017 - 2018*, Lima: ESAN, 2018.

Anexo 5: Evidencia del artículo

[←](#) → © No seguro | jistr.org/research-paper-status.php Venitas emergentes Metodologie de la I... Importado de Inter... Universidad Virtual... singe ietap El crecimiento de M... Mindmap ¿Unible... Personalización | Sc... Nueva pestaña Nº 3949 Ayudas Apoyo & Asociados...

International Journal of Scientific & Technology Research

About Us:

Research Paper Status - IJSTR

Please enter the reference number in following to know the status of your application of research papers:
Paper Title : Female entrepreneurship: characteristics, reasons for success, limitations, involved and consequences
Author : Natividad Carmen Orhuella Rios, Irma Millagros Carhuanchio Mendoza, Carlos Osvaldo Venturo Obregoso, Fernando Alexis Nolazco Labajos, Maria Auxiliadora Guerrero Bejarano
Current status of application : Papers are under 2nd stage of review process

Enter Ref. Number :

[Submit](#)

Please ensure that you have added jistr.org in your contact list as you may receive notifications/emails regarding the status of your papers.
For any further information, [click here](#) to write us.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

ELSEVIER

Scopus®

CALL FOR PAPERS

- Call For Research Papers
- Online Submission
- Research Paper Status

AUTHORS

- Authors Guidelines
- Publication Charges
- Publication Certificate
- Publication Indexing
- How to publish research paper
- FACQs

DOWNLOADS

- IJSTR Template
- Registration Form
- Copyright Transfer

CONTACT

- Contact Us
- Sitemap

QR CODE

Anexo 6: Evidencia del procesamiento

Mujeres emprendedoras - ATLAS

- Inicio
- Buscar
- Análisis
- Explorador del proyecto

Herramientas de Soporte Técnico

- Importar & Exportar
- Codificación
- Codificación por lista abierta
- Codificación en vivo
- Codificación

Herramientas

- Desvincular
- Renombrar
- Eliminar
- Codificación de grupo focal
- Cita

Documento

- Comentario
- Nube de palabras
- Lista de palabras
- Explorar & Analizar

Vista

- Relación de vínculo
- Entidades en el área al margen

Explorador del proyecto

Buscar

- Mujeres emprendedoras
- Documentos (10)
- D 1: E01 (19)
- D 2: E02 (36)
- D 3: E03 (32)
- D 4: E04 (31)
- D 5: E05 (47)
- D 6: E06 (24)
- D 7: E07 (20)
- D 8: E08 (21)
- D 9: E09 (15)
- D 10: E10 (19)
- Códigos (35)
- A1 Características mujeres emprendedoras
 - A1.1 Origen (10-1)
 - A1.10 Autestima (2-1)
 - A1.10 Edad de la entrevistada (4-1)
 - A1.11 Edad que llegó a Lima (8-1)
 - A1.12 Primer emprendimiento (8-1)
 - A1.3 Emprendimientos previos (19-1)
 - A1.4 Tiempo del emprendimiento (2-1)
 - A1.5 Perseverantes (13-1)
 - A1.6 Compromiso (7-1)
 - A1.7 Riesgo (5-1)
 - A1.8 Independencia (4-1)
 - A1.9 Consecuencias del emprendimiento (5-1)
 - A1.9.1 Propriedades (5-1)
 - A1.9.2 Status social (9-1)
 - A1.9.3 Estudios (5-1)
 - A2 Tipos de emprendimiento (10-3)

Investigación cualitativa

Se determinó tomar como herramienta de investigación entrevista personal, para ello se elaboró una guía de 6 preguntas sobre el emprendimiento, mujeres de los niveles socioeconómicos C, de 18 años en adelante.

Público objetivo: Mujeres que tienen negocio propio, a partir de los 18 años en

Muestra: Al tratarse de entrevistas personales, las mujeres entrevistadas se eligieron de manera aleatoria, entre los distritos de Villa Mariani, San de Miraflores, Chorrillo, Lurini y San Juan de Lurigancho, un total de 15 mujeres.

Guía de entrevista

- ¿puede contarnos su historia para tener este negocio (cuando y como llegó a la capital, que hizo para entender este negocio, antes había iniciado otro negocio)?

[Llegue de Cajamarca a lima a la edad de los 16 años; Empecé a trabajar como asistente de hogar hasta los 19 años, luego me case y empecé un negocio, la venta de prendas que las vendían en las oficinas de las fábricas ubicadas en el Agustino, la edad de los 29 años vi la necesidad de mis vecinos pero más vi la necesidad de mi familia es así como empecé este negocio comprando verduras en el mercado mayorista "la paralta", siendo mi único capital 80 soles, con ese monto inicié mi negocio, recuerdo aquel día en el que vendí todas las verduras que compre esa madrugada, pero al frente de mi casa había una bodega que vendía además de abarrotes, verduras, pero las verduras que vendían siempre estaban caros y secas y la gente buscaba verduras frescas y así poco a poco los mismos clientes me pedían que traiga poco a poco arroz, azúcar, leche y así poco a poco empecé comprando kilos de arroz, kilos de azúcar y 6 tarros de leche y pues la demanda era mucha ya que en el lugar donde vivía no habían mercados, bodega, bueno solo una bodega que estaba al frente a mi casa y pues era una bodega muy surtido pero poco a poco mi negocio fue creciendo y la bodega que se encontraba al frente al mío fue quebrando, en mi negocio estuvieron involucrados mi esposo y mis hijos, hoy en día mi negocio de verduras paso a ser un minimarket, donde ofrezco al público la venta de gaseosas, icones, abarrotes, frutas, verduras, bazar y librería, prendas de vestir, el tiempo de la mi negocio cuenta con 20 años.]

No se han seleccionado ítems (o se ha seleccionado más de un ítem).

Anexo 7: Acta de aprobación de originalidad de tesis



ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TRABAJO ACADÉMICO

Yo, Irma Milagros Carhuacho Mendoza, docente de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo filial Lima Norte.

La tesis titulada "Análisis del Emprendimiento Femenino del Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019" del estudiante **Orihuela Ríos, Natividad Carmen**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 5% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

La suscrita analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituye plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lima, 18 de enero del 2020



Dra Irma Milagros Carhuacho Mendoza

DNI:40460914

Anexo 8: Pantallazo de turnitin

Academic Studio - Google Chrome
 feedback studio
 Análisis del emprendimiento femenino en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima - 2019

Resumen de coincidencias
 5 %
 Ver fuentes en inglés (beta)

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
 ESCUELA DE POSGRADO
 PROGRAMA ACADÉMICO DE DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN

Análisis del emprendimiento femenino en el Parque Industrial de Villa El Salvador,
 Lima - 2019

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
 DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN

AUTORE:
 Graciela Ros Natividad Carmen (ORCID:0000-0002-8596-4903)
 ASESORA:
 INVESTIGADORA: Iras Natividad Carhuachán Mendoza (ORCID: 0000-0002-0600-5667)

LINEA DE INVESTIGACIÓN:
 Modelos y herramientas gerenciales

LIMA - PERÚ
 2020

Escuela de Posgrado
 UCY
 INVESTIGADORA
 CAMPUS LIMA NORTE

Test-only Report / High Resolution
 Página 1 de 25 / Número de palabras: 6250

Coincidencia	Porcentaje
1 Entregado a Universidad...	1 %
2 Entregado a Universidad...	1 %
3 reportero académico...	<1 %
4 Entregado a UNIST...	<1 %
5 Entregado a Universidad...	<1 %
6 Entregado a Universidad...	<1 %
7 www.com	<1 %
8 Entregado a Universidad...	<1 %
9 www.thelife.com	<1 %
10 www.afabio.org	<1 %
11 www.afabio.org	<1 %

Anexo 9: Formulario de autorización

Anexo 9: Formulario de autorización



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres (solo los datos del que autoriza)

ORIHUELA, RIVS, NATIVIDAD, CARMEN

D.N.I. : 07402314

Domicilio : C/ta. Real Andaluza s/n 2 RINAC

Teléfono Fijo : 3224111 Móvil : 999743179

E-mail : A031ANOS2005@HOTMAIL.COM

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

☐ Tesis de Pregrado

Facultad :

Escuela :

Carrera :

Título :

☒ Tesis de Posgrado

☐ Maestría

☒ Doctorado

Grado : DOCTOR

Mención : DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres

ORIHUELA, RIVS, NATIVIDAD, C.

Título de la tesis

ANÁLISIS DEL EMPESAMIENTO FEMENINO EN EL
PARQUE INDUSTRIAL DE VILLA EL SALVADOR, LIMA 2019

Año de publicación : 2020

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento, autorizo a la Biblioteca UCV-Lima Norte, a
publicar en texto completo mi tesis

Firma :

Fecha : 17-02-2020

Anexo 10: Autorización de la versión final del trabajo de investigación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

ESCUELA DE POSGRADO

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

NATIVIDAD CARMEN ORIHUELA RIOS

INFORME TITULADO:

ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN EL

PARQUE INDUSTRIAL DE VILLA EL SALVADOR, LIMA 2019

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

DOCTOR EN ADMINISTRACION

SUSTENTADO EN FECHA: 24 DE ENERO 2020

NOTA O MENCIÓN: UNANIMIDAD



[Firma]
FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN